REGIONALE AGRARMARKTSTRUKTUR

Dargestellt am Beispiel einer Region in Ostwestfalen/Südwestniedersachsen

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
durch den
Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der Westfälischen Wilhelms-Universität
zu Münster

vorgelegt von
Wilhelm Meyer
aus
EMMELNDORF

1974

REGIONALE AGRARMARKTSTRUKTUR

Dargestellt am Beispiel einer Region in Ostwestfalen/Südwestniedersachsen

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
durch den
Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der Westfälischen Wilhelms-Universität
zu Münster

vorgelegt von
Wilhelm Meyer
aus
EMMELNDORF

1974

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Erster Berichterstatter :	Prof.Dr. E. Boettcher
Zweiter Berichterstatter :	Prof.Dr. K.-E. Schenk
Dekan :	Prof.Dr. D. Adam
Tag der mündlichen Prüfung :	29. Januar 1974

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

Tabellenverzeichnis V

A. Textteil V
B. Anhang VI

Übersichtenverzeichnis X

Abkürzungsverzeichnis XI

Einführung 1

Erstes Kapitel

Die Agrarmarktstruktur im Agribusiness 15

I. Ableitung der Hypothesen 15
A. Abgrenzung der Agrarmarktstruktur 15
B. Agribusiness als Ausgangspunkt 19
C. Allgemeine Marktdominanz 21
D. Hypothesen 25
1. Differenzierung nach Produkten 25
2. Räumliche Differenzierung 25

II. Die standortbestimmenden Faktoren 26
A. Rohstoffversorgung 27
B. Verkehrslage 28
C. Externe und interne Ersparnisse 29
D. Produktionsfaktor "Arbeit" 30
E. Weitere Faktoren 31

III. Kritische Überlegungen zur traditionellen Standorttheorie 33

Seite

Zweites Kapitel

Auswertung der produktspezifischen Entwicklungsanalyse 41

I. Methodik der empirischen Untersuchung 42

A. Auswahl der Agrarprodukte 42

B. Untersuchungskriterien der raumbezogenen Verlaufsbeobachtung 58

C. Der heterogene Untersuchungsraum 63

1. Auswahl

2. Potential und Verteilung der Nachfrage 66

3. Allgemeine Wirtschaftsentwicklung 68

4. Verkehrserschließung 75

5. Agrarischer Produktionsbereich 78

6. Allgemeine agrarmarktwirtschaftliche Beurteilung 88

D. Datengrundlagen 95

1. Datenverfügbarkeit 95

2. Datengewinnung 106

II. Überprüfung der Hypothesen bei ausgewählten Agrarprodukten 113

A. Kartoffeln 113

1. Strukturanalyse 115

a. Agrarischer Produktionsbereich 115

b. Regionale Versorgungssituation 117

c. Verwendung der Ernte 120

d. Absatzwege der Landwirtschaft 123

e. Vermarktungseinrichtungen 126

Seite

aa. Speisekartoffeln 126
bb. Wirtschaftskartoffeln 129

2. Ergebnis 130

a. Absatz an den Handel 131
b. Industrielle Verarbeitung 140

B. Feldgemüse 143

1. Strukturanalyse 143

a. Anbaufläche 143
b. Beispiel Tiefkühlkostfabrik 144
c. Beispiel Absatzgenossenschaft 147
d. Beispiel EWG-Erzeugerorganisation 149

2. Ergebnis 151

C. Schlachtvieh 155

1. Strukturanalyse 159

a. Regionale Versorgungssituation 159
b. Schlachtungen 164
c. Erzeugergemeinschaften 169
d. Absatzwege der Landwirtschaft 175
e. Vermarktungseinrichtungen 176

aa. Erfassungshandel 176
bb. Kommunale Schlachthöfe 180
cc. Versandschlachtereien 193
dd. Großschlachtereien 201
ee. Fleischwarenfabriken 204
ff. Fleischerhandwerk 208

2. Ergebnis 211

D. Eier 228

1. Strukturanalyse 228

a. Regionale Versorgungssituation 228
b. Absatzwege der Landwirtschaft 230

Seite

c. Packstellen 234

aa. Raum- und Betriebsgrößenverteilung 234

bb. Beispiel Großpackstelle 235

2. Ergebnis 238

E. Schlachtgeflügel 246

1. Strukturanalyse 246

a. Regionale Versorgungssituation 246

b. Erzeugerzusammenschlüsse 248

c. Geflügelschlachtereien 249

aa. Beschaffung 251

bb. Produktion 253

cc. Absatz 254

2. Ergebnis 256

III. Zusammenfassender Ergebnisvergleich zwischen den untersuchten Agrarprodukten 265

Schlußbemerkungen 270

I. Bedeutung wesentlicher Determinanten 270

II. Konsequenzen für die Agrarpolitik 272

Literaturverzeichnis 276

TABELLENVERZEICHNIS

		Seite
A. Textteil		
Tab. 1	Regionale Versorgunsbilanzen bei Kartoffeln 1960 - 1969	118
Tab. 2a	Regionale Versorgungsbilanzen bei Schweinefleisch 1960 - 1969	160
Tab. 2b	Regionale Versorgungsbilanzen bei Rindfleisch 1960 - 1969	161
Tab. 3	Regionale Versorgungsbilanzen bei Eiern 1960 - 1969	229
Tab. 4	Regionale Versorgungsbilanzen bei Schlachtgeflügel 1960 - 1969	247

Seite

B. Anhang

Tab. 1	Selbstversorgungsgrad bei den Untersuchungsprodukten in der BRD und EWG Ø 1956/57 - 1959/60 bis 1969/70	297
Tab. 2	Bevölkerungsdichte im Untersuchungsraum und in übergeordneten Gebietseinheiten 1957 - 1968	298
Tab. 3	Erwerbspersonen nach Wirtschaftsbereichen (relativ)	299
Tab. 4a	Betriebsgrößenstruktur und durchschnittliche Betriebsgrößen in "Ostwestfalen" 1949 - 1968	300
Tab. 4b	Betriebsgrößenstruktur und durchschnittliche Betriebsgrößen in "Südwestniedersachsen" 1949 - 1968	301
Tab. 4c	Veränderung der landwirtschaftlichen Betriebe in den einzelnen Größenklassen 1949 - 1968	302
Tab. 5a	Entwicklung der Nahrungs- und Genußmittelindustrie in "Ostwestfalen"	303
Tab. 5b	Entwicklung der Nahrungs- und Genußmittelindustrie in "Südwestniedersachsen" 1961 - 1968	304
Tab. 6a	Anbaufläche für Kartoffeln 1960 - 1968	305
Tab. 6b	Ackerland nach Fruchtarten 1960 - 1968	306

		Seite
Tab. 7	Hektarerträge und deren Veränderung bei Kartoffeln 1952 - 1968	307
Tab. 8	Verwendung der Kartoffel-Ernte in den marktfernen Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg 1967/68 und 1968/69	308
Tab. 9	Absatzwege bei Speisekartoffeln 1960/61 und 1969/70	309
Tab. 10	Vermarktungseinrichtungen bei Kartoffeln 1969/70	310
Tab. 11	Durchschnittlicher Kartoffelabsatz des genossenschaftlichen Landwarenhandels 1963/64 - 1968/69	311
Tab. 12	Struktur des Absatzgeschäftes beim genossenschaftlichen Landwarenhandel 1963/64 - 1968/69	312
Tab. 13	Anteil des Kartoffelabsatzes am Gesamtumsatz des genossenschaftlichen Landwarenhandels 1963/64 - 1968/69	313
Tab. 14	Absatz-, Bezugs- und Gesamtumsatz des genossenschaftlichen Landwarenhandels 1963/64 - 1968/69	314
Tab. 15a	Anbau von Gemüse auf Freiland 1966 u. 1969 - Buschbohnen, Frischerbsen, Spinat -	315
Tab. 15b	Anbau von Gemüse auf Freiland 1966 u. 1969 - Einlegegurken, Herbstweißkohl, Möhren -	316

		Seite
Tab. 15c	Vertragsanbau, sonstiger Anbau und Gesamtanbau bei wichtigen Gemüsearten auf dem Freiland 1966 u. 1969	317
Tab. 16	Strukturenentwicklung der bedeutenden raumrelevanten Vermarktungsträger bei Feldgemüse 1960 - 1969	318
Tab. 17a	Schlachtungen von inländischen Schweinen 1960 - 1969	319
Tab. 17b	Schlachtungen von inländischem Rindvieh (ohne Kälber) 1960 -1969	321
Tab. 17c	Schlachtungen von inländischen Kälbern 1960 - 1969	323
Tab. 18	Marktanteile in der Erfassung von Schweinen 1960 - 1969	325
Tab. 19	Marktanteile in der Erfassung von Rindern 1960 - 1969	326
Tab. 2o	Zahlenmäßige Entwicklung der Genossenschaften mit Viehgeschäft 1957 - 1969	327
Tab. 21a	Vermarktungsträger bei Schlachtvieh auf der Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe in "Ostwestfalen" 1956 - 1969	328
Tab. 21b	Vermarktungsträger bei Schlachtvieh auf der Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe in "Südwestniedersachsen" 1956 - 1969	329

Seite

Tab. 22a Aufteilung der gewerblichen Schlachtungen auf Versandschlachtereien und Großschlachtereien 1969 - Schweine - 330

Tab. 22b Aufteilung der gewerblichen Schlachtungen auf Versandschlachtereien und Großschlachtereien 1969 - Rindvieh (ohne Kälber) - 331

Tab. 22c Aufteilung der gewerblichen Schlachtungen auf Versandschlachtereien und Großschlachtereien 1969 - Kälber - 332

Tab. 23 Entwicklung des Fleischerhandwerks 1956, 1963, 1968 333

Tab. 24 Bedeutung der Absatzwege bei Eiern 1960 - 1969 334

Tab. 25 Eierpackstellen nach Größenklassen in "Ostwestfalen" 1969 335

Tab. 26 Eierpackstellen nach Größenklassen in "Südwestniedersachsen" 1969 336

Tab. 27 Strukturentwicklung der beiden bedeutenden Geflügelschlachtereien 337

ÜBERSICHTENVERZEICHNIS

		Seite
Übers. 1	Anteil der Verkaufserlöse der Landwirtschaft an den Verbrauchsausgaben in der BRD bei den Untersuchungsprodukten 1955/56 - 1969/70	57
Übers. 2	Anzahl der Beschäftigten im Handwerk auf 1.000 Einwohner 1963 (Handwerksdichte)	73
Übers. 3	Das Straßennetz im Untersuchungsgebiet	77
Übers. 4	Bodenklimazahlen	79
Übers. 5	Dauergrünlandanteil 1960, 1965, 1968	81
Übers. 6	Sozialökonomische Struktur der Landwirtschaft in "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" 1968	87
Übers. 7	Schlachthof Minden	193
Übers. 8	Schlachthof Bad Oeynhausen	184
Übers. 9	Schlachthof Lemgo	185
Übers. 10	Schlachthof Herford	186
Übers. 11	Schlachthof Vlotho	187
Übers. 12	Schlachthof Nienburg	188
Übers. 13	Schlachthof Rinteln	189
Übers. 14	Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur nach Produkten und Räumen	268

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AG	Aktiengesellschaft
Bd.	Band
b.u.	bis unter
BELF	Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BKZ	Bodenklimazahl
BRD	Bundesrepublik Deutschland
ca.	circa
DLG	Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft
EAGL	Europäischer Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft
EAZ	Eier-Absatz-Zentrale Hannover GmbH u.Co., Hannover
EG	Europäische Gemeinschaft
eGmbH	eingetragene Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
GGemAgr	Gesetz über die Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes"

ggf.	gegebenenfalls
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Grf.	Grafschaft
H.	Heft
LK	Landwirtschaftskammer
LN	Landwirtschaftliche Nutzfläche
MELF	Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
MSG	Marktstrukturgesetz
NDS	Niedersachsen
N.F.	Neue Folge
NRW	Nordrhein-Westfalen
o.a.	oben angegeben
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
o.V.	ohne Verfasser
Sdh.	Sonderheft
Sp.	Spalte
SVE	Schlachtvieheinheit
u.a.m.	und anderes mehr
u.dgl.m.	und dergleichen mehr

u.E.	unseres Erachtens
u.m.	und mehr
VFZ	Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eGmbH, Münster
WLV	Westfälisch-Lippischer Landwirtschafts-verband e.V., Münster

E i n f ü h r u n g

Die Landwirtschaft in der Massenkonsum- und Überflußgesellschaft ist durch ökonomische, soziale und infrastrukturelle Disparität gekennzeichnet, sobald sich bei ihren Erzeugnissen strukturelle Überschüsse einstellen. Das führt zu einem Anpassungsprozeß, der unter folgenden Gesichtspunkten zu sehen ist:

a. Die gegenwärtige Entwicklung kann man als einen fortschreitenden Desintegrationsvorgang interpretieren, der im wesentlichen verursacht wird durch die Sonderstellung, die die Wirtschaftspolitik der Landwirtschaft einräumt. Will man den Agrarsektor aber wieder stärker in die Gesamtwirtschaft reintegrieren, bedarf es eines unvermeidlichen und andauernden Kapazitätsabbaues. Die Strukturpolitik wird demnach weiterhin wie schon in der Vergangenheit beim Produktionsfaktor "Arbeit" und in Zukunft auch verstärkt beim Faktor "Boden" ansetzen müssen. Als angemessene mobilitätsfördernde Maßnahmen kommen neben solchen, die in der Landwirtschaft selbst wirksam werden, vor allem Mittel im außerlandwirtschaftlichen Bereich in Frage, nämlich die Regionalpolitik, die vorrangig für berufliche Alternativen zu sorgen hat, sowie die Sozial- und Bildungspolitik.

b. So wichtig und notwendig diese Strukturpolitik als systemkonforme Anpassungspolitik bleibt, sie kann jedoch heute und noch weniger zukünftig ausreichen. Denn die moderne Landwirtschaft fügt sich zusätzlich in den Zusammenhang ihr vor- und nachgelagerter Wirtschaftsstufen und zwischen ihnen vorhandener Märkte ein. Die marktmäßige Integration wird ein vordringliches und zwingendes Erfordernis, weil sie mehr denn je über das Schicksal jedweder

Landwirtschaft bestimmt. Eine mit ihrem Zuliefer- und insbesondere Absatzbereich eng abgestimmte und verflochtene, von ihren Produktionsgrundlagen her leistungsfähige Landwirtschaft wäre in der reifen Volkswirtschaft am besten imstande, zum einen an der allgemeinen Wohlstandsentwicklung teilzunehmen und zum anderen ihren grundlegenden volkswirtschaftlichen Beitrag zu leisten, Produkte hoher Qualität in der gewünschten Vielfalt zu erzeugen.[1] Teilnahme am steigenden Lebensstandard und fortlaufend bestmögliche Versorgung der Bevölkerung mit Ernährungsgütern sind nicht mehr isoliert zu erreichen. Mit der einseitigen Blickrichtung auf die technischen und rein betriebswirtschaftlichen Erfordernisse im landwirtschaftlichen Erzeugungsbereich wird man der agrar- und ernährungswirtschaftlichen Dynamik nicht gerecht. Vielmehr muß von der arbeitsteiligen Verflechtung der agraren Ur- und Rohstoffproduktion mit der Zuliefer- und Abnehmerseite ausgegangen werden, wie es erst das Konzept des "Agribusiness" deutlich herausstellt.

Nun, für den volkswirtschaftlichen Bereich gilt gemeinhin als selbstverständlich, daß in einer arbeitsteilig verbundenen Produktion keine Teilbereiche getrennt von den anderen gesehen werden dürfen

---

1) Die Funktionen der Landwirtschaft wandeln sich im volkswirtschaftlichen Wachstumsprozeß. Als Grundfunktion tritt bei hohem wirtschaftlichen Entwicklungsstand gegenüber der mengenmäßigen die qualitative und soweit wie möglich breit gefächerte Agrarproduktion in den Vordergrund. Vgl. dazu E. Boettcher, Die Funktion der Landwirtschaft in der entfalteten Konsumgesellschaft. In: Hohenheimer Hochschultag 1961. (Reden und Abhandlungen der Landwirtschaftlichen Hochschule Hohenheim, Nr. 12). Stuttgart 1961, S. 77 ff.

und beurteilt werden können. Dagegen wird für die Landwirtschaft immer noch ein politisches Reservat gefordert, das natürlich seinen Preis hat, der aber sicherlich auf die Dauer nicht bezahlt werden kann. Dieser Preis hat die unaufhaltsame Tendenz zu steigen, sofern die Politik keine Korrektur herbeiführt. Bei den inzwischen hohen und noch anwachsenden Kosten der Agrarpolitik ist mit zunehmendem Widerstand zu rechnen.

Als ein richtungweisender Ansatzpunkt zur Lösung der Agrarprobleme bietet sich die Perspektive des "Agribusiness" an. "Agribusiness" beschreibt nicht nur die moderne Nahrungswirtschaft in ihrem stufenförmigen Aufbau und mit der Interdependenz ihrer Teile, sondern bringt darüber hinaus die unausweichliche Anbindung der Landwirtschaft an den Markt und die Notwendigkeit einer gesamtwirtschaftlichen Orientierung zum Ausdruck. Es wird empfohlen, auch für die Landwirtschaft nicht länger isoliert agrarpolitisch, sondern stärker wirtschaftspolitisch tätig zu werden, etwa im Sinne einer Politik, die sich mit "Agribusiness-Politik" umreißen läßt.[1)]

Für die gesamtwirtschaftliche und marktmäßige Integration der Landwirtschaft in die entfaltete

---

1) Im Gegensatz zur traditionellen, sektoral auf die Landwirtschaft ausgerichteten Agrarpolitik beinhaltet diese Politik, daß im Zeichen einer industriellen Welt und einer unabdingbaren Marktabhängigkeit der Agrarerzeugung wirtschaftspolitische Mittel im "Agribusiness" außerhalb des eigentlichen Agrarsektors einzusetzen sind, um landwirtschaftliche Strukturwandlungen nicht nur zu beeinflussen, sondern auch gezielt zu lenken. Vgl. hierzu W. Jäger, Agribusiness - Konzeption und Bedeutung für die Agrarpolitik in hochentwikkelten Volkswirtschaften. In: Agribusiness - Orientierung für die Landwirtschaft von morgen. (Beiträge zur ländlichen Jugend- und Erwachsenenbildung, H. 5. Hrsg. Deutsche Landjugendakademie Klausenhof). Dingden/Westf., 1970, S. 9 ff.

Wirtschaft ist folgerichtig der Vermarktung von Agrarprodukten ein herausragender Rang zuzumessen. Sieht man einmal von den staatlichen Eingriffen ab, so stecken nämlich Strukturen und Prozesse der Agrarvermarktung letztlich Möglichkeiten und Grenzen der Agrarproduktion ab und bestimmen damit über den ökonomischen Wert der landwirtschaftlichen Tätigkeit. Im einzelnen unterstreichen folgende Aspekte die fundamentale Bedeutung der Agrarvermarktung:

1. Wachsender Umfang der komplementären Sach- und Dienstleistungen

Zwischen Urproduktion und Endkonsumtion hat sich der expandierende Vermarktungsbereich geschoben. Die Änderungen im Verbrauch führen zu einer vermehrten Nachfrage nach Vermarktungsleistungen in Form der sogenannten "komplementären Sach- und Dienstleistungen" und demzufolge zu einem abnehmenden Anteil der Verbraucherausgaben für Nahrungsmittel, der auf die Landwirtschaft entfällt. Bei in etwa gleichen Aufwendungen für Produktion und Vermarktung in der Bundesrepublik Deutschland (BRD) liegt es im volkswirtschaftlichen Gesamtinteresse, daß beide Bereiche ihre Leistungen so rationell wie möglich erstellen.[1)]

2. Interregionaler Kampf um Marktanteile als Präferenzwettbewerb

Der Angebotsdruck bei Agrarprodukten hat in der Großraumwirtschaft der Europäischen Gemeinschaft (EG) einen Verdrängungswettbewerb auf den Märkten für Ernährungsgüter zur Folge. Dieser Kampf um Marktanteile wird nicht mehr zwischen landwirtschaftlichen Betrieben und innergebietlich ausge-

---

1) Vgl. R. Plate, Agrarmarktpolitik. Bd. 1: Grundlagen. München, Basel, Wien 1968, S. 186.

tragen, sondern zunehmend zwischen Regionen. Die Schlüsselposition nimmt dabei die Agrarvermarktung ein; denn als "Flaschenhals", den das landwirtschaftliche Ausgangserzeugnis auf dem Weg zum Konsumenten passiert, kann nur sie und muß sie bewußt die Präferenzen wie differenzierte Qualitäten, Service, Ausstattung, Werbung, Umfang und Verfügbarkeit gewünschter Mengen schaffen, die dann letztlich neben dem Preis für den Absatzerfolg maßgebend sind.
Daraus folgt die wachsende Bedeutung eines aktiven Agrarmarketings, das zwar durch ein vom Staat mitfinanziertes Gemeinschaftsmarketing (Centrale Marketinggesellschaft der deutschen Agrarwirtschaft, regionale Marketinggesellschaften) unterstützt, erfolgreich aber nur sein kann, wenn es von den im interregionalen Wettbewerb stehenden Vermarktungseinrichtungen selbst getragen wird.
Es ist also zu betonen, daß über die Konkurrenzfähigkeit des Angebotes an Ernährungsgütern nicht nur die Standortvoraussetzungen der Agrarproduktion wie Boden, Klima, Verkehrslage u.a. entscheiden, sondern in hohem Maße auch die Leistungsfähigkeit der Vermarktungsorganisation. Wird eine Region nicht rechtzeitig auf den gleichwertigen Leistungsstand wie in konkurrierenden Gebieten gebracht, gerät sie zwangsläufig ins Hintertreffen.

3. Interdependenz Landwirtschaft - Vermarktung

Im Zuge der wirtschaftlich-technischen Entwicklung werden die Wechselbeziehungen und Abhängigkeiten zwischen Produktion und Vermarktung notwendigerweise intensiver werden und zu einer stärkeren räumlichen Differenzierung der Agrarwirtschaft führen.

So beeinflussen sich regionale Schwerpunktbildung in der Agrarproduktion und Effizienz von Vermarktungsunternehmen wechselseitig: Um die Erfassungskosten zu senken, sind große, anlageintensive Vermarktungseinrichtungen auf eine räumliche Konzentration der landwirtschaftlichen Erzeugung angewiesen. Umgekehrt werden sich die Landwirtschaftsbetriebe erst dann weitgehend spezialisieren, wenn der Absatz an leistungsfähige, möglichst nahegelegene Vermarkter sichergestellt ist.[1)]

Man kann für die Zukunft so schon absehen, daß im Hinblick auf die Probleme und Lösungsmöglichkeiten, wo und in welcher Form Landwirtschaft betrieben werden soll bzw. kann, die Agrarvermarktung die maßgebliche Rolle spielen wird und muß. Denn für eine dezentralisierte standortgebundene Landwirtschaft ist ein rationelles Absatzsystem eine wesentliche Voraussetzung. Das gilt vor allem für marktferne und vorwiegend agrarische Räume. Hier wird die landwirtschaftliche Nutzung des Bodens überhaupt im Extremfall davon abhängen, ob eine effiziente Vermarktungsorganisation für einen Zugang zu entfernten Ernährungsgütermärkten sorgt.

Da die Politik eine passive Sanierung durch einschneidende Abwanderung, die schließlich zu einer Entleerung ganzer Landstriche führen würde, ausdrück-

---

1) Vgl. W. von Urff, Zur Theorie der räumlichen Schwerpunktbildung in der landwirtschaftlichen Produktion. Standorttheoretische Überlegungen zur Produktions- und Absatzstruktur. (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Bd. 2. Hrsg. P. Rintelen). München, Basel, Wien 1965, S. 236.

lich ablehnt[1], muß die Agrarvermarktung gerade in ländlichen Gebieten bei Programmen der Regional- und umfassenden Raumordnungspolitik gebührend berücksichtigt werden.

4. Höhe der Erzeugerpreise

Die Organisation der Agrarvermarktung ist nicht nur unter dem Gesichtspunkt der Absatzsicherung für die Landwirtschaft äußerst bedeutsam. Sie dürfte auch für die regional unterschiedliche Höhe der Erzeugerpreise mitverantwortlich sein.[2]

5. Herstellung des Marktgleichgewichtes

Wegen anomaler und verzögerter Anpassungsreaktionen versagt in der Agrarwirtschaft bekanntlich der Preis als alleiniges Koordinierungsinstrument, um Angebot und Nachfrage miteinander in Einklang zu bringen. Als Steuerungselemente werden zusätzlich institutionelle Regelungen erforderlich, wobei die Agrarvermarktung als ein adäquater Bezugs- und Ausgangspunkt angesehen wird.

Die angesprochene Funktion der Agrarvermarktung wird ein großes Gewicht erhalten, wenn die bestehenden EG-Agrarmarktordnungen im Sinne einer mehr marktwirtschaftlichen Ausrichtung geändert, zumindest aber die Preis- und Abnahmegarantien gelockert werden. Bisher sehen sich nämlich die Landwirte - wenn

---

1) Vgl. Raumordnungsbericht 1970 der Bundesregierung. Drucksache VI/1340. Bonn, November 1970, S. 32.

2) Allerdings ist dem Verfasser keine Untersuchung bekannt, die das exakt nachweist. Die entsprechende Vermutung wird ausgesprochen bei B. Willers u. R. von Alvensleben, Die regionalen Erzeugerpreisunterschiede bei Schlachtschweinen in der Bundesrepublik Deutschland. Ermittlung und Versuch einer Erklärung. "Agrarwirtschaft", Hannover, Jg. 18(1969), S. 295 ff.

überhaupt - lediglich zu einer horizontalen Zusammenarbeit veranlaßt, dann wäre jedoch eine verstärkte vertikale Kooperation eine Notwendigkeit erster Ordnung.

Die bisherigen Ausführungen haben deutlich gemacht, welcher entscheidende Stellenwert der Agrarvermarktung zur Lösung agrarpolitischer Probleme in einer dynamischen Wirtschaft zuerkannt werden muß. Offenkundig wurden dabei vor allem die Schlüsselposition der Vermarktungsorganisation und regionale Aspekte.

Ausgerichtet auf den Konsumenten - dabei tritt neben die eher passive Bedarfsdeckung verstärkt eine Bedarfsweckung -, vollziehen sich nun in der Agrarvermarktung tiefgreifende Strukturwandlungen. Diese haben wegen des vorher erläuterten Stellenwertes der Vermarktung für die Landwirtschaft eine existentielle Bedeutung und stellen die Urproduktionsstufe vor beträchtliche Anpassungsschwierigkeiten. Eine sachgerechte Integration der Landwirtschaft in den Komplex des Agribusiness ist allerdings nur dann zu erwarten, wenn Strukturveränderungen nach Art, Ausmaß und Richtung laufend aufgedeckt und ihre Ursachen analysiert werden, wobei vor allem die Verflechtungen und Wechselwirkungen in der vertikalen Richtung ins Blickfeld rücken müssen.

Entsprechend muß die Forschung angesetzt werden[1]; eine einseitige landwirtschaftsbezogene Orientierung

---

1) Eine kontinuierliche agribusinessbezogene Forschung, die sich insbesondere der wachsenden Interdependenz Landwirtschaft - Vermarktungsbereich annimmt, wird abschließend auch in der folgenden Untersuchung gefordert; OECD, Vermarktung von Ernährungsgütern in einer wachsenden Volkswirtschaft. Bericht der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Deutsche Übersetzung. Hrsg. BELF. Bonn 1972, S. 131 f.

wird den interdependenten ökonomischen Zusammenhängen nicht mehr gerecht. Nur abgesicherte diagnostische Aussagen können sowohl den Wirtschaftssubjekten selbst - gerade dann, wenn sich Anpassungsschwierigkeiten ankündigen - als auch der öffentlichen Hand rationale und unentbehrliche Entscheidungshilfen für ihre Maßnahmen liefern.

Ebenso wie es jedoch die Landwirtschaft als einen einheitlichen Wirtschaftszweig nicht gibt, trifft dieses auch für den Bereich der Agrarvermarktung zu. Um die vielfältigen Bedingungen und Abläufe anzudeuten: Zwischen Agrarproduzent und Endkonsument betätigen sich auf den Marktstufen zahlreiche Institutionen (Unternehmen des Erfassungshandels, des Ernährungshandwerks, der Ernährungsindustrie und des Nahrungsmittelhandels), und es werden immer mehr und speziellere Funktionen bei der Erfassung, Bearbeitung, Verarbeitung und Verteilung erbracht. Als wesentlicher Tatbestand muß außerdem beachtet werden, daß jedes Produkt sein ihm eigenes Absatzsystem aufweist.

Für die Landwirtschaft kommt der ersten Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe ihrer Erzeugnisse eine vorrangige Bedeutung zu, d.h. der Ebene ihrer unmittelbaren Marktpartner bzw. -kontrahenten. Denn hier sieht sich die Landwirtschaft mit den Kräften des Marktes konfrontiert. An dieser "Nahtstelle" zwischen Agrarproduktion und weiterführender Vermarktung werden im wesentlichen die Präferenzen produziert, die - wie gesagt - letzthin über die Wettbewerbsfähigkeit des Angebotes auf den Ernährungsgütermärkten und damit der zuliefernden landwirtschaftlichen Betriebe entscheiden. Folglich

können und müssen zwangsläufig von der ersten Marktstufe die erforderlichen Signale für eine marktgerechte Anpassung der Urproduktion ausgehen.

Die skizzierte Vielschichtigkeit der Agrarvermarktung in institutioneller, funktioneller und produktspezifischer Hinsicht muß noch um einen weiteren, bei anhaltendem Wirtschaftswachstum immer bedeutsameren Aspekt ergänzt werden, den der räumlichen Differenzierung. Nicht zuletzt wegen der spezifischen Rolle des Produktionsfaktors "Boden" und der starken Abhängigkeit des andauernden Strukturwandels von der übrigen Wirtschaft treten in der Landwirtschaft bekanntlich zunehmend räumliche Unterschiede im Entwicklungs- und Leistungsstand auf. Deshalb ist auch bei der Agrarvermarktung eine regionale Betrachtungsweise notwendiger denn je. Und das um so mehr, als die künftigen Agrarprobleme vermehrt regional differenziert gelöst werden müssen. Eine zukunftsorientierte Agrarpolitik, die den Anspruch auf höchstmögliche Rationalität erfüllen will, muß daher nach den Erfahrungen mit Globalmaßnahmen, die die innerlandwirtschaftlichen Disparitäten noch verschärft haben, ihre Instrumente nicht nur in Ansatzpunkt und Dosierung richtig, sondern in steigendem Umfang auch regionalisiert einsetzen.

Wenn es der Regionalpolitik gemeinhin immer noch an fundierten Entscheidungsgrundlagen mangelt[1], so gilt das in weitaus stärkerem Maße für eine

---

1) So mußten die bisherigen regionalpolitischen Entscheidungen "im dichten Nebel" getroffen werden. Vgl. H.K. Schneider, Modelle für die Regionalpolitik. In : Beiträge zur Regionalpolitik (Schriftenreihe des Vereins für Sozialpolitik, N.F., Bd. 41). Berlin 1968, S. 63.

regionale nicht produktions-, sondern agribusiness-orientierte Agrarpolitik. Verglichen mit dem traditionell und hartnäckig im Mittelpunkt aller Förderungs- und Stützungsbemühungen stehenden agrarischen Produktionssektor, haben Wissenschaft und Politik die Agrarvermarktung mit besonderer Blickrichtung auf die Träger des Absatzes - insgesamt gesehen und noch mehr auf regionaler Ebene - vernachlässigt. Entsprechend steht es mit der Aussagefähigkeit der amtlichen Statistik für den Vermarktungsbereich: In seiner regionales Tiefe ausreichend gegliedertes Datenmaterial ist so gut wie nicht vorhanden[1].

Diese Ausgangslage fordert nun die empirische Regionalforschung heraus, sich im Zeichen des Agribusiness verstärkt den räumlichen Anpassungs- und Umstellungsvorgängen zu widmen.

Fragt man nun, wie die nach wie vor drängenden Agrarprobleme in einer hochentwickelten Volkswirtschaft rational gelöst werden können, dann dürften die einleitenden Darlegungen folgendes deutlich gemacht haben:
Der Agrarvermarktung kommt schlechthin eine entscheidende und zukünftig noch wachsende Bedeutung zu, wobei die erste Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe landwirtschaftlicher Produkte eine Schlüsselrolle einnimmt. Notwendig ist eine produktspezifische und regionale Betrachtungsweise. Unseren Informations- und Erklärungsstand über Strukturentwicklungen und Wechselwirkungen im Agribusiness kann man nur als unbefriedigend bezeichnen.

---

1) Zu Schwierigkeiten und Art der deshalb erforderlichen Datengewinnung in dieser Untersuchung siehe 2. Kap., I.D.

Vor dem geschilderten grundlegenden Hintergrund läßt sich die Problemstellung dieser Untersuchung in folgende Fragen fassen:

A. Wie verändert sich im Agribusiness unter dem Einfluß des dynamischen Ernährungsgütermarktes die Agrarmarktstruktur (Vermarktungseinrichtungen auf der ersten Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe), wobei vor allem die räumlichen Beziehungen zwischen Agrarproduktion einerseits und Nachfrage nach Ernährungsgütern andererseits untersucht werden?

B. Sind nennenswerte Differenzierungen festzustellen
   a) nach Produkten,
   b) nach Räumen?

C. Welche wesentlichen Determinanten sind dafür verantwortlich?

Da Globalaussagen für vernünftige wirtschaftspolitische Entscheidungen nur bedingt herangezogen werden sollten, erhält der Gesichtspunkt der Differenzierung ein besonderes Gewicht. Aus den Ergebnissen der Analyse leiten sich dann zwingend einige Schlußfolgerungen für die Agrarpolitik ab.

Die Untersuchung gliedert sich in 2 Teile auf:

Ausgehend von der allgemeinen Marktdominanz im Agribusiness, d.h. dem maßgeblichen Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf den vorgelagerten Wirtschaftsbereich, werden 2 Hypothesen abgeleitet, um Stand und Entwicklung der Agrarmarktstruktur und

der damit unmittelbar zusammenhängenden Standortbeziehungen zwischen Agrarproduktion und Ernährungsgüterverbrauch zu erklären. Die eine stellt auf die Differenzierung nach Produkten ab, wobei deren Konsumreife Determinante ist. Die andere hat die räumliche Differenzierung zum Inhalt, und zwar in Abhängigkeit von der regionales Versorgungssituation. Sodann wird auf die standortbestimmenden Faktoren und die mangelnde Aussagefähigkeit der traditionellen Standorttheorie für die Fragestellung der Arbeit eingegangen.
Im zweiten, umfangreichsten Kapitel werden die eingangs begründeten Hypothesen anhand einer langjährigen Verlaufsbeobachtung und operationaler Kriterien empirisch überprüft, und zwar bei den landwirtschaftlichen Erzeugnissen Kartoffeln, Feldgemüse, Schlachtvieh, Eier und Schlachtgeflügel in einem agrarmarktwirtschaftlich recht heterogenen Beispieluntersuchungsraum. Unter den Verkaufsprodukten der Landwirtschaft wurden gerade die fünf ausgewählt[1)], weil für sie keine bzw. nur eine lockere staatliche Marktordnung gilt, so daß sich die notwendigen Anpassungsprozesse weitgehend im freien Spiel der ökonomischen Antriebskräfte vollziehen, d.h. ohne administrativ bedingte Verzerrungen. In der regionalen Tiefengliederung geht die produktspezifische Entwicklungsanalyse bis auf die Kreisebene herunter.

---

1) Eingehend zur Auswahl der Produkte siehe 2. Kap., I.A. Soweit für die agrarmarktstrukturelle Entwicklung bedeutsam, werden dort die jeweiligen gesamten staatlichen Rahmenbedingungen erläutert.

Am Ende der Analyse steht ein zusammenfassender Ergebnisvergleich zwischen den untersuchten Produkten. Er macht deutlich, ob und in welchem Maße sich eine agribusinessbestimmte Agrarmarktstruktur und entsprechende Standortbeziehungen herausgebildet haben, wobei neben der produktspezifischen eine auffällige räumliche Differenzierung nachzuweisen ist.

In den Schlußbemerkungen werden für die agrarmarktstrukturelle Entwicklung wesentliche Determinanten herausgestellt. Ausgehend von den Untersuchungsergebnissen werden abschließend Konsequenzen für die Agrarpolitk skizziert.

Erstes Kapitel

Die Agrarmarktstruktur im Agribusiness

I. Ableitung der Hypothesen

A. Abgrenzung der Agrarmarktstruktur

Über die einleitenden Ausführungen hinaus muß der Untersuchungsgegenstand "Agrarmarktstruktur" noch näher definiert werden. Und das um so mehr, als in Agrarpolitik und Agrarökonomie der Begriff "Marktstruktur" verwendet wird, mit dem sich jedoch unterschiedliche Inhalte verbunden.

So rechnet die offizielle Agrarpolitik in den Mitgliedsländern der EWG die landwirtschaftsnahe Absatz- und Marktstruktur inzwischen allgemein zur "Agrarstruktur".[1] Dazu ist anzumerken, daß diese Zuordnung eine überbetonte erzeugungsbezogene Sicht widerspiegelt, indem die Marktstruktur sozusagen als ein 'Anhängsel' der Agrarproduktion verstanden wird. Damit bleibt vollkommen unberücksichtigt, daß die Marktstruktur selbst ein bedeutender Ausgangspunkt für Wandlungen im landwirtschaftlichen Erzeugungsbereich sein kann, wie im weiteren noch zu untersuchen sein wird.

Das bundesrepublikanische Gesetz über die Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes"[2] faßt unter "Marktstruktur" sowohl horizontale Zusammenschlüsse auf der Erzeuger-

---

1) Zu Stand und Entwicklung der Begriffsbestimmung "Agrarstruktur" siehe Th. Dams, Art. Agrarstruktur. A. Grundlagen der Agrarstruktur und Agrarstrukturpolitik. In: Handwörterbuch der Raumforschung und Raumordnung I, 2. Aufl., Hannover 1970, Sp. 58 - 73.

2) Gesetz über die Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" v. 3. September 1969. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1969, S. 1573 ff.

stufe als auch Vermarktungseinrichtungen. Dagegen stellt das Marktstrukturgesetz[1] in erster Linie auf die agrare Produktionsstufe ab. Durch Erzeugergemeinschaften soll die Marktstruktur im Sinne der landwirtschaftlichen Angebotsstruktur in Richtung auf eine Oligopolisierung verbessert werden, um die für die Landwirtschaft typische atomistische Konkurrenz zumindest graduell zu verringern. Daneben strebt das Gesetz eine enge Zusammenarbeit zwischen der Erzeugungs- und der nachfolgenden Marktstufe an.

Recht weitläufig wird der Begriff "Marktstruktur" in einer grundlegenden, vom Deutschen Bundestag angeregten Bestandsaufnahme ("Struktur- und Preisenquete auf den Märkten land- und ernährungswirtschaftlicher Güter")[2] ausgelegt, die die Ergebnisse von 11 überwiegend produktspezifischen Einzelberichten zusammenfaßt. Er beinhaltet im einzelnen die Versorgung, den Verbrauch, die Absatzwege und den Wettbewerb, wobei die gesamte vertikale Vermarktungskette - einschließlich Agrarproduzenten und Endkonsumenten - analysiert wird.

Mehr oder weniger abweichend von diesen verschiedenartigen Begriffsinhalten, wird nun "Agrarmarktstruktur" wie folgt abgegrenzt:

Die Agrarmarktstruktur umfaßt den Bereich der der Landwirtschaft unmittelbar nachgelagerten ersten Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe von Agrarprodukten.

---

1) Gesetz zur Anpassung der landwirtschaftlichen Erzeugung an die Erfordernisse des Marktes (Marktstrukturgesetz) v. 16. Mai 1969. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1969, S. 423 ff.

2) Vgl. E. Zurek, Marktstruktur, Preisentwicklung und Spannen bei ausgewählten land- und ernährungswirtschaftlichen Erzeugnissen in der Bundesrepublik Deutschland. - Zusammenfassender Ergebnisbericht -. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 160). Bonn 1966.

Sieht man von dem immer bedeutungsloseren Erzeuger-Verbraucher-Direktabsatz ab, so fällt dieser Marktstufe in ihrer zweiseitigen Marktverflechtung - auf der einen Seite zur Agrarproduktion (Agrarmarkt) und auf der anderen Seite zur Ernährungsgüternachfrage (Ernährungsgütermarkt[1]) - die Aufgabe zu, den notwendigen quantitativen, qualitativen, zeitlichen und räumlichen Ausgleich herbeizuführen.

Obwohl nun "Struktur" und "Strukturwandlungen" in Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftspraxis gängige, ja gelegentlich überstrapazierte Bezeichnungen sind, gibt es dafür noch keine allgemeingültige und verbindliche Definition[2], so daß man den Inhalt je nach dem gewählten Untersuchungsgegenstand eindeutig bestimmen muß.

Um festzulegen, was sich im einzelnen hinter "Agrarmarktstruktur" verbirgt, läßt sich am zweckmäßigsten auf die Abgrenzung von Niehans[3] zurückgreifen, der "einfach das Verhältnis der Teile eines Ganzen" als "Struktur" bezeichnet. "Strukturwandlungen werden

---

1) Identisch sind "Nahrungsmittelmarkt" und "Lebensmittelmarkt".

2) Von zahlreichen Autoren, die sich mit dem schillernden Strukturbegriff beschäftigt haben, seien genannt:
G. Bombach, Der Strukturbegriff in der Ökonomie. In: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft. (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F., Bd. 30/I. Hrsg. F. Neumark). Berlin 1964, S. 10 ff.
F. Machlup, Structure and structural change: weaselwords and jargon. "Zeitschrift für Nationalökonomie", Bd. 18 (1958), S.280 ff.

3) J. Niehans, Strukturwandlungen als Wachstumsprobleme. In: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft, a.a.O., S. 19.

damit zu Verschiebungen in der Proportion der Komponenten, zu Abweichungen von der gleichmäßigen, homogenen Entwicklung aller Teile."

Davon ausgehend, wird die Agrarmarktstruktur anhand mehrerer Elemente, d.h. erfaß- und darstellbarer Strukturmerkmale[1], gekennzeichnet, wobei als Bezugsgrößen die gebietsweise erste Marktstufe als Ganzes, die Aggregation gleichartiger Absatzträger und einzelne Vermarktungseinrichtungen auftreten. Wie und in welchem Maße - absolut und in Relation zur jeweiligen Bezugseinheit gesehen - sich die "Teile" im Zeitablauf verändern, daran kann man dann die Entwicklung ablesen.

Unter den Strukturveränderungen bei den Vermarktungseinrichtungen stehen die im Beschaffungs- und Absatzbereich im Vordergrund, um die - insbesondere räumlichen - Beziehungen zwischen der Agrarerzeugung und der Ernährungsgüternachfrage zu durchleuchten.

Die definitorischen Fragen abschließend, muß noch erwähnt werden, daß der Funktionsbereich[2] "Erfassung, Bearbeitung und Verarbeitung" von den Vermarktungsträgern sehr unterschiedlich übernommen wird, je nach dem Grad der Spezialisierung. Das sei an einem Beispiel aus der Schlachtviehvermarktung verdeutlicht: Eine Fleischwarenfabrik kann ihren Rohstoff, das Lebendvieh, beim Erzeuger direkt erfassen

---

1) Auf die Untersuchungskriterien, die auf die Vermarktungseinrichtungen abstellen, wird zu Beginn des empirischen Teils der Arbeit näher eingegangen (2. Kap., I.B.). Dabei führen Produkteigenarten und Datenverfügbarkeit zu bestimmten Unterschieden.

2) Bei der Erfassung handelt es sich um eine Handelstätigkeit, bei der Bearbeitung wird ein Gut in eine andere gebrauchsfähige Form gebracht und bei der Verarbeitung schließlich stofflich verändert.

bzw. von einem Schlachtviehmarkt beziehen, die Bearbeitung (Schlachtung) selbst durchführen und dann das Fleisch zu Fleisch- und Wurstwaren weiterverarbeiten. Bei einem arbeitsteilig aufeinander abgestimmten Prozeß wären der Erfassungshandel von Vieh und spezielle Schlachtbetriebe wie Versand-/Großschlachtereien eingeschaltet und die Fleischwarenfabrik beschränkt sich nur auf die eigentliche Verarbeitung.

B. Agribusiness als Ausgangspunkt

Die Hypothesen dieser Untersuchung gehen von der in fortgeschrittenen Industrie- und Dienstleistungsgesellschaften offenkundigen Erscheinung des Agribusiness aus, so daß eine kurze Skizzierung vorangestellt wird. Dabei wollen wir hervorheben, wie hier die Agrarmarktstruktur einzuordnen ist.

"Agribusiness" - als Begriff der 50er Jahre in den USA mit einer im Vergleich zu anderen westlichen Industrieländern vorauseilenden Land- und Ernährungswirtschaft entstanden[1] - kennzeichnet zunächst einmal den Tatbestand der arbeitsteiligen Verflechtung der Landwirtschaft mit den ihr vor- und nachgelagerten Wirtschaftsstufen. Das sind auf der Bezugsseite die gewerblichen Hersteller von Produktionsmitteln und Dienstleistungen und auf der Absatzseite die Vermarktungsträger, die den landwirtschaftlichen Rohstoff in eine konsumreife Form bringen, wobei die sogenannten "komplementären Sach- und Dienstleistungen" hinzugefügt werden. Für diese integrale Sicht steht im deutschen Schrifttum der Ausdruck "Nahrungswirtschaft", worunter "die Gesamtheit aller Unternehmen und Tätigkeiten für die Nah-

1) Vgl. J.H. Davis u. R.A. Goldberg, A Concept of Agribusiness. Boston 1957.

rungsversorgung"[1] verstanden wird.

Doch der Begriffsinhalt "Agribusiness" kann sich nicht darauf beschränken, lediglich eine moderne Nahrungswirtschaft zu beschreiben und zu charakterisieren.[2] Angesichts der agrarwirtschaftlichen und agrarpolitischen Situation macht er darüber hinaus auch offensichtliche Zusammenhänge und Wirkungsrichtungen deutlich.

So übernimmt im Zeichen von Überflußwirtschaft und Käufermarkt der Markt schlechthin die ausschlaggebende Leitfunktion für alle an der Versorgung der Bevölkerung mit Ernahrungsgütern beteiligten Wirtschaftssubjekte, bis hin zu den landwirtschaftlichen Betrieben. Mit dem Begriff "Agribusiness" verbindet sich daher die wichtige Erkenntnis, daß sich die Stellung der Landwirtschaft in der reifen Massenkonsumgesellschaft entscheidend verändert hat: Die agrarische Urproduktion muß in ihrer unausweichlichen und absoluten Marktanbindung gesehen werden[3].

Entstehung und Fortschreiten des Agribusiness sind die zwangsläufige Folge des allgemeinen volkswirtschaftlichen Wachstums- und Differenzierungsprozesses, der im wesentlichen auf zunehmender Arbeitsteilung und Spezialisierung beruht. Landwirtschaft

---

1) H.-U. Thimm, Funktionswandel der Landwirtschaft. "Agrarwirtschaft", Hannover, Jg. 15 (1966), S.261.

2) Der an empirischem Material über die zunehmende volkswirtschaftliche Verflechtung der gesamten Landwirtschaft in der Bundesrepublik interessierte Leser sei auf folgende Abhandlungen verwiesen: H.-U. Thimm, Die volkswirtschaftliche Verflechtung der deutschen Landwirtschaft. (Bayerisches Landwirtschaftliches Jahrbuch, Sdh. 3). München, Basel, Wien 1964. Thimm, H.-U. u. M. Besch, Die Nahrungswirtschaft. (Agrarpolitik und Marktwesen, H. 12. hrsg. W. Albers, H.-H. Herlemann, H.Stamer) Hamburg u. Berlin 1971.

3) Vgl. dazu W. Jäger, Agribusiness..., a.a.O., S. 12 f.

und Haushalt gliedern immer mehr Funktionen aus - schließlich kann sogar von einer Funktionsentleerung gesprochen werden -, so daß sich der stetig und zügig wachsende Bereich der Agrarvermarktung dazwischenschiebt. In Verbindung mit der steigenden Konsumentenkaufkraft nehmen deshalb die Vermarktungsleistungen laufend zu, wie es die zahlreich und vielfältig anfallenden Funktionen unterstreichen: Sammeln, Sortieren, Klassifizieren, Transportieren, Lagern, Bearbeiten, Verarbeiten, Konservieren, Verpacken, Sortimentieren, Verteilen, Kreditieren, Werben, Beraten.

Das führt dazu, daß wir es auf der Absatzseite der Landwirtschaft nicht mehr mit einem einheitlichen Markt zu tun haben. Dieser spaltet sich auf in einen 'inferioren' Agrarmarkt mit den landwirtschaftlichen Ausgangserzeugnissen und einen expandierenden Ernährungsgütermarkt mit den durch Zusatzleistungen angereicherten, hochwertigen Nahrungsmitteln.

Als Bindeglieder zwischen diesen beiden vertikalen Teilmärkten sind nun die unmittelbaren Marktpartner der Landwirtschaft tätig, nämlich die Vermarktungseinrichtungen auf der ersten Absatzstufe, seien es spezialisierte Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsunternehmen oder mehrfunktionelle Institutionen. Sie stehen unter dem Druck des dynamischen Ernährungsgütermarktes.

C. Allgemeine Marktdominanz

Als Basis für die zentrale Hypothese dieser Arbeit muß der Ernährungsgütermarkt der BRD in seinen Grundzügen umrissen werden.

Die Endverbrauchernachfrage, auf die ja letztlich die gesamte Wirtschaftstatigkeit im Agribusiness

ausgerichtet ist, zeichnet sich durch einen fortwährenden Strukturwandel aus, der wirtschaftliche und soziale Gründe hat. Steigende Realeinkommen und Bestimmungsgründe wie Berufstätigkeit der Frau, Kleinfamilie, fehlendes Dienstpersonal, nicht vorhandene Zubereitungskenntnisse, zunehmende Außer-Haus-Verpflegung, abnehmende Vorratshaltung und in jüngster Zeit im Zeichen von Überernährung bewußt gewordene gesundheitliche Erwagungen führen nicht nur zu einer vermehrten Nachfrage nach Ernährungsgütern hoher Qualität, sondern auch zu Problemlösungen wie beispielsweise den Bequemlichkeitsartikeln (convenience food). Den sich laufend wandelnden Verbraucherwünschen gerecht zu werden, setzt eine reibungslose vertikale Abstimmung der Wirtschaftsstufen bis hin zur landwirtschaftlichen Produktion voraus.

Ein hervorstechendes Merkmal des bundesrepublikanischen Ernahrungsgütermarktes ist die Nachfragemacht des Nahrungsmittelhandels.[1] Sie resultiert zum einen aus der horizontalen Unternehmenskonzentration und zum anderen vor allem aus der Integration und Kooperation zwischen den einzelnen Handelsstufen (Einzelhandel, örtlicher/regionaler Großhandel, zentraler Großhandel), so daß bei nahezu vollständiger vertikaler "Versäulung" von einer insgesamt oligopolistischen Nachfragestruktur gesprochen werden kann. Sieht man von den kleineren Betrieben des ungebundenen Lebensmittelhandels und des Ernährungshandwerks ab, dann operieren auf Bundesebene ca. 15 nachfragestarke Handelsgruppen bzw. Großunternehmen und daneben im regionalen Bereich etwa 40 bis 50 größere Gruppen bzw. Unternehmen.[2]

---

1) Vgl. dazu M. Eli, Die Nachfragekonzentration im Nahrungsmittelhandel. (Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 67). Berlin - München 1968.

2) Vgl. M. Besch, Vertikale und horizontale Koordination als Instrumente zur Anpassung des land- (Fortsetzung s.nächste S.)

Die Situation des Käufermarktes läßt sich an der Versorgungslage der EWG ablesen (Anhangtabelle 1). Abgesehen von Rind- und Kalbfleisch, verzeichnen wir bei den Untersuchungsprodukten Kartoffeln, Gemüse, Schweinefleisch, Eier und Geflügelfleisch praktisch eine volle Selbstversorgung. Bei freiem innergemeinschaftlichen Güteraustausch herrscht deshalb allgemein ein scharfer Wettbewerb auf dem Ernährungsgütermarkt. Das gilt für die BRD mit einem Versorgungsdefizit bei einigen Erzeugnissen (Gemüse, Eier, Geflügelfleisch) in besonderem Maße, weil das heimische mit einem oftmals schlagkräftigeren ausländischen Angebot konkurriert.

Betrachtet man den Ernährungsgütermarkt nach räumlichen Gesichtspunkten, so ist festzuhalten, daß es im Zuge der zunehmenden Trennung von Ort der Agrarproduktion und des Konsums zu einer ausgesprochen intensiven Konkurrenz in den Hauptverbrauchsgebieten kommt, wo neben ausländischen Anbietern die verschiedenen inländischen Agrarregionen ihren Absatz zu finden bemüht sind.

Im Gegensatz zu den davor eher statischen Verhältnissen mit der landwirtschaftlichen Urproduktion als Angelpunkt - den Übergang vom Verkäufer- zum Käufermarkt können wir für Mitte der 50er Jahre veranschlagen; die Marktintegration der EWG vollzog

---

wirtschaftlichen Angebots an die Anforderungen des Lebensmittelmarktes in der Bundesrepublik Deutschland. - Empirische Befunde und Entwicklungstendenzen -. In: Die künftige Entwicklung der europäischen Landwirtschaft. (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Bd. 10. Hrsg. G. Weinschenck). München, Basel, Wien 1973, S. 253.

sich nach deren Gründung schrittweise - sehen sich die Vermarktungseinrichtungen der ersten Marktstufe den genannten dynamischen Bedingungen gegenüber. Das zwingt die auf Gewinn und Wachstum ausgerichteten Unternehmen zu kontinuierlichen Anpassungsvorgängen und Strategien, sei es auf der Kostenseite, im Ertragsbereich oder bei beiden Ansatzstellen zugleich.

Die Struktur einer Wirtschaftsstufe stellt sich nun als das Ergebnis zahlreicher und zudem noch interdependenter Determinanten ein, die sowohl auf der horizontalen Ebene als auch aus vertikaler Richtung wirksam werden. In diesem Zusammenhang spricht man von einem Eingebettetsein in ein Marktfeld und eine Marktkette.[1] Da das Verursachungsproblem insbesondere wegen der Zuordnungs-, Bewertungs- und Gewichtungsschwierigkeiten nicht umfassend und eindeutig gelöst werden kann, muß man sich zweckmäßiger Weise auf die wesentlichen Einflußgrößen beschränken.

Unsere Überlegungen führen zu folgendem Ergebnis:

Während bisher die Agrarmarktstruktur weitgehend durch die agrare Produktionsstruktur bestimmt wurde, gewinnt im Agribusiness der dynamische Ernährungsgütermarkt den entscheidenden Einfluß.

---

1) Vgl. R. Seyffert, Wirtschaftslehre des Handels. Köln u. Opladen 1955, S. 386 ff. u. S. 585 f.

D. Hypothesen

1. Differenzierung nach Produkten

Außer in Verderblichkeit, Lagerfähigkeit, saisonalem und witterungsabhängigem Anfall weichen die landwirtschaftlichen Produkte vor allen Dingen in ihrem Grad der Konsumreife voneinander ab oder - anders ausgedrückt - darin, in welchem Umfang komplementäre Sach- und Dienstleistungen nötig sind, um das Ausgangserzeugnis in die vom Konsumenten gewünschte und honorierte Form zu bringen. Direkt damit zusammenhängend haben sich produktspezifische Vermarktungssysteme mit unterschiedlicher Anzahl von Absatzkanälen für den agraren Rohstoff herausgebildet. Davon ausgehend läßt sich folgende Hypothese formulieren:

Der Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur ist um so intensiver, je höher bei einem Agrarprodukt der Anteil der erforderlichen komplementären Sach- und Dienstleistungen ist und damit ein bestimmter Absatzweg durchlaufen werden muß.

2. Räumliche Differenzierung

Wie bereits kurz angeschnitten, fallen Erzeugung von Agrarprodukten und Verbrauch von Ernährungsgütern räumlich immer mehr auseinander, im wesentlichen bedingt einerseits durch die rationelle und somit mengensteigernde Agrarproduktion in agrarischen Räumen und andererseits durch die Konzentration der Bevölkerung in Ballungszentren. Geht nun in einem Gebiet die Produktion über den Bedarf hinaus, dann ergibt sich die Notwendigkeit, aus diesem Überschußraum überregional abzusetzen. Dabei muß man nicht nur die Raumüberbrückung berücksichtigen,

sondern vor allem den erwähnten scharfen Wettbewerb am Verbrauchsplatz.

Daraus leitet sich die folgende Hypothese ab:

Der Einfluß des Ernährungsgütermarktes wirkt sich auf die Agrarmarktstruktur eines Raumes um so stärker aus, je mehr die Versorgungssituation einen überregionalen Absatz notwendig macht.

II. Die standortbestimmenden Faktoren

Bevor die Hypothesen produktspezifisch in einer ausgewählten Region empirisch überprüft werden, soll vorab der Frage nachgegangen werden, ob und inwieweit die Standorttheorie herangezogen werden kann, um die Agrarmarktstruktur, wie sie von uns eingangs abgegrenzt wurde, in ihrer Entwicklung zu erklären, insbesondere unter dem Aspekt der räumlichen Beziehungen zwischen Agrarproduktion und Ernährungsgüternachfrage.

Das Problem der Standortentscheidung stellt sich für einen Vermarktungsbetrieb landwirtschaftlicher Erzeugnisse grundsätzlich genau so wie für jeden Industriebetrieb, wenn man das Prinzip der Gewinnmaximierung unterstellt. Ausgehend von den exogenen Bedingungen (Standortfaktoren), die in einem Raum zu einem Zeitpunkt anzutreffen sind, legt der Unternehmer seine Produktion an den Ort, wo ein maximaler bzw. optimaler Unternehmenserfolg zu erzielen ist. Soweit möglich, sollten bei der Wahl des optimalen Standortes auch zukünftige Entwicklungen berücksichtigt werden.

Bei den Standortfaktoren handelt es sich nun um eine

Vielzahl[1] unterschiedlicher quantitativer und qualitativer Einflußgrößen. Im folgenden wollen wir die wichtigsten anführen und kurz kennzeichnen und uns dann im nächsten Abschnitt III. einer kritischen Betrachtung der Standorttheorie zuwenden.

A. Rohstoffversorgung

Das landwirtschaftliche Rohstoffangebot läßt sich nach Menge, Zusammensetzung, Zeitpunkt, Qualität und in seiner räumlichen Verteilung auf die recht große Spannweite der Produktionsvoraussetzungen in der Landwirtschaft zurückführen. Allgemein und vereinfachend kann dazu gesagt werden, daß bei den pflanzlichen Produkten naturgemäß eine vergleichsweise enge Koppelung an die Boden- und Klimaeigenschaften besteht, während bei den tierischen Erzeugnissen - je nach dem Grad des Einsatzes von Zukaufsfutter - die Preis- und Kostensituation den Ausschlag gibt.

Um die Spannweite näher zu erläutern: Unter den Grundlagen und Bedingungen der landwirtschaftlichen Produktion können wir zwischen standort- und betriebsspezifischen Verhältnissen unterscheiden[2]. Zur erstgenannten Gruppe zählen die natürlichen Verhältnisse (Klima, Boden), die wirtschaftlichen Verhältnisse (Stand der volkswirtschaftlichen Entwicklung, agrarpolitische Maßnahmen, äußere Verkehrslage, Stand der landwirtschaftlichen Produktionstechnik) und schließ-

---

1) So gibt es einen Standort-Katalog, der insgesamt 600 einzelne Determinanten anführt. Vgl. US-Department of Commerce, Industrial Location as a Factor in Regional Economic Development. Washington o.J., S. 14.

2) Vgl. W. Brandes u. E. Woermann, Landwirtschaftliche Betriebslehre. Bd. II: Spezieller Teil. Organisation und Führung landwirtschaftlicher Betriebe. Hamburg u. Berlin 1971, S. 13 ff.

lich der institutionelle Rahmen (Siedlungs- und Pachtverhältnisse, Einrichtungen und Anlagen im Dienste der Landwirtschaft). Die betriebsspezifischen Merkmale untergliedern sich in die Faktorausstattung des Betriebes - hier muß vor allem die Betriebsgröße genannt werden -, die vertraglichen Bindungen, die finanzielle Situation des Landwirts und in dem außerordentlich bedeutsamen dispositiven Faktor, nämlich die Persönlichkeit des Betriebsleiters.

Die Organisation des landwirtschaftlichen Betriebes und damit sein Angebot - je nach Homogenität der Bedingungen auch das eines Gebietes - beruhen nun auf einem Ausgleich der sogenannten differenzierenden und integrierenden Kräfte.[1] Auf eine Spezialisierung der Erzeugung drängen vor allem die relative Vorzüglichkeit pflanzlicher Produktionszweige, die Qualifikation und Neigungen des Betriebsleiters und unter allgemeinem Druck zur Kostensenkung die Massenproduktion. Demgegenüber wirken Bodenfruchtbarkeit, Arbeits-, Futter- und Risikoausgleich in Richtung einer vielseitigen Wirtschaftsweise.

B. Verkehrslage

Eine günstige Verkehrslage im Sinne einer leistungsfähigen Verkehrsinfrastruktur bildet für Vermarktungsunternehmen eine wesentliche Voraussetzung da-

---

1) Diese grundlegende agrarbetriebswirtschaftliche Sicht, die - wenn auch mit verändertem Gewicht der Faktoren - auch heute noch prinzipiell gültig ist, geht zurück auf Aereboe und wurde von Brinkmann zu einem geschlossenen wissenschaftlichen Gebäude geformt. Vgl. dazu:
F. Aereboe, Allgemeine landwirtschaftliche Betriebslehre. 1. Aufl., Berlin 1917.
Th. Brinkmann, Die Ökonomik des landwirtschaftlichen Betriebes. In: Grundriß der Sozialökonomie, Abt. VII. Tübingen 1922, S. 27 ff.

für, Bezugs- und Absatzmärkte - auch entfernte - überhaupt zu erschließen. Zusammen mit den geographischen Marktentfernungen, der Transporttechnik, der Transportempfindlichkeit des Agrarproduktes bzw. Ernährungsgutes und den Verkehrstarifen bestimmt die Verkehrsgunst die gesamten Transportkosten. Im Hinblick auf das je nach Art des Vermarktungsunternehmens variierende Gewicht im Gesamtkostengefüge ist dabei zu unterscheiden zwischen den Kosten für den Antransport des landwirtschaftlichen Urproduktes und von Hilfsstoffen einerseits und den Kosten für den Abtransport des höherwertigen Ernährungsgutes andererseits.

Wichtige Merkmale einer Verkehrsinfrastruktur sind u.a. Massenleistungsfähigkeit, Schnelligkeit, Regelmäßigkeit und Sicherheit.[1)]

Demnach muß eine gute Verkehrserschließung mit einer ausreichenden Dichte verschiedener Verkehrsträger (Straßen-, Schienen-, Wasser- und Luftverkehr) als eine bedeutsame Determinante der Standortwahl angesehen werden.

C. Externe und interne Ersparnisse

Diese Kräftegruppe entspricht den Agglomerationsvorteilen, die von Weber[2)] in die standorttheoretische Diskussion eingebracht wurden, und beeinflußt die Kosten von Unternehmen in folgender Weise[3)]:

---

1) Vgl. dazu H. Schmidt, Räumliche Wirkung der Investitionen im Industrialisierungsprozeß. Analyse des regionalen Wirtschaftswachstums. Köln u. Opladen 1966, S. 103 ff.

2) Vgl. A. Weber, Über den Standort der Industrien. 1. Teil: Reine Theorie des Standortes. Tübingen 1909.

3) Vgl. hierzu: B. Ohlin, Interregional and International Trade. Cambridge/Mass. 1933, S. 203 ff. E.M. Hoover, Location Theory and the Shoe and Leather Industries. Cambridge/Mass. 1937, S. 90 f.

Externe Ersparnisse fallen an,

- indem mehrere Betriebe derselben Branche am gleichen Standort ihre Ausbringungsmenge erhöhen (economies of localization),
- indem mehrere Betriebe verschiedener Branchen am gleichen Standort ihre Ausbringungsmenge erhöhen (urbanization economies).

Zurückzuführen sind externe Ersparnisse in Verdichtungsräumen vorwiegend auf eine gute Gesamtinfrastruktur mit u.a. einem leistungsfähigen Dienstleistungsangebot durch Behörden, Banken, Versicherungen u.dgl.m. sowie auf die "Fühlung" zu Wirtschaftspartnern.

Interne Ersparnisse entstehen dadurch, daß mit steigender Produktionsmenge die Stückkosten eines Unternehmens gesenkt werden (economies of large-scale). Sie beruhen auf technischen Unteilbarkeiten bestimmter Betriebsmittel und den Vorteilen, die eine innerbetriebliche Arbeitsteilung mit sich bringt.

Selbstverständlich kann es auch zu negativen externen und internen Ersparnissen kommen. Nicht zuletzt deshalb und wegen der prinzipiell nicht eindeutigen Erfaßbarkeit muß der Standortfaktor "Agglomeration" als eine Einflußgröße angesehen werden, die in ihrem Gewicht schwer abzuschätzen ist.

D. Produktionsfaktor "Arbeit"

Je höher der Anteil der Personalaufwendungen an den Gesamtkosten eines Vermarktungsunternehmens ist, desto mehr rückt die Arbeitsmarktsituation in den Mittelpunkt der Standortüberlegungen. Den allgemeinen Rahmen steckt dabei die staatliche Politik der Vollbeschäftigung ab.

Die regionale Lage auf dem Arbeitsmarkt kann man jedoch nicht nur nach dem quantitativen Angebot von Arbeitskräften - sei es bereits verfügbar oder erst mobilisierbar - und den Lohndifferenzen zu anderen Räumen beurteilen. Eine immer wichtigere Rolle spielt daneben die Qualität des Produktionsfaktors "Arbeit", die sich vor allem in der Qualifikation von Facharbeitern und Führungskräften äußert. Denn deren Fähigkeiten ermöglichen in entscheidendem Maße einen erfolgreichen Markteintritt und das weitere Wachstum eines neugegründeten Unternehmens bzw. Betriebes.

In Verbindung mit dem Faktor "Arbeit" müssen nun die Wohnort- und Freizeitwerte eines Raumes angeführt werden, stellen sie doch eine maßgebliche, im einzelnen aber schwierig abgrenz- und bewertbare Determinante von Bevölkerungsbewegungen dar. Ohne ausführlicher auf Einzelheiten einzugehen, läßt sich die so verstandene Attraktivität eines Gebietes wie folgt stichwortartig kennzeichnen[1]:

Der Wohnwert umfaßt das Wohnungswesen, Ausbildungswesen, die Einkaufsmöglichkeiten und soziale Infrastruktur. Zum Freizeitwert werden das Klima, die Möglichkeiten der Naherholung und kulturellen Darbietungen gerechnet.

E. Weitere Faktoren

Den bisher genannten standortbestimmenden Determinanten sollen noch einige weitere bedeutsame hinzugefügt werden, ohne - wie bereits einführend gesagt - damit einen vollständigen Katalog aufgestellt zu haben.

---

1) Vgl. D. Schröder, Strukturwandel, Standortwahl und regionales Wachstum. (Prognos Studien 3, Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung. Hrsg. Prognos AG). Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1968, S. 116 ff. - Dort werden die Merkmale noch weiter unterfächert und erläutert.

In Abhängigkeit von ihrer Höhe und dem flächenintensiven oder flächenextensiven Bauland- und Grundstücksbedarf eines Vermarktungsunternehmens gehen die Bodenpreise mit einem unterschiedlichen Gewicht in die Investitionskosten und somit Produktionskosten ein. Sie werden bestimmt durch die relative Knappheit des Produktionsfaktors "Boden", d.h. durch das Verhältnis von besiedelter zu noch besiedelbarer Fläche, und sind deshalb in Agglomerationsgebieten und deren Umland am höchsten.

Eine nicht zu unterschätzende Rolle können Vorhandensein und Preise von Energie und Wasser spielen. Besondere Beachtung verdient dabei die Zusammensetzung des Energieangebotes (Kohle, Elektrizität, Heizöl, Gas, ggf. auch schon Atomenergie) und beim Nutzwasser nicht nur die Frage einer kostengünstigen Versorgung, sondern auch die der Abwasserbeseitigung.

Auch Steuern und öffentliche Förderungsleistungen werden die Unternehmen in ihre Standortkalkulation einbeziehen. Zu Unterschieden in der Realsteuerbelastung (Grund- und Gewerbesteuer) führt die Hebesatzpolitik der autonomen Gemeinden, die sich um eine ausreichende Gewerbeansiedlung bemühen, um ihrem steigenden Finanzbedarf gerecht zu werden. Sieht man von der seltenen Finanzierungshilfe aus anderen Quellen - wie beispielsweise im Rahmen von regionalen Förderungsprogrammen - ab, dann können Vermarktungseinrichtungen der ersten Marktstufe - wie in dieser Untersuchung in Frage kommende Lager-, Reinigungs-, Sortier-, Verpackungs- und Absatzeinrichtungen für Gemüse und Kartoffeln, Lager-, Absatz und Verwertungseinrichtungen für Großvieh und Schweine und Erfassungs-, Verwertungs- und Absatzeinrichtungen für Eier und Schlachtgeflügel-mit Mitteln aus den Agrarhaushalten des Bundes und der Länder geför-

dert werden. Zusätzlich fließen Gelder aus dem Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGL) - Abteilung "Ausrichtung" - der Europäischen Gemeinschaft. Die staatlichen Förderungsleistungen werden fast ausschließlich als Investitionszuschüsse vergeben.

Ein Unternehmen wird seine Standortentscheidung nicht nur nach dem Gesichtspunkt der Kostenminimierung treffen, sofern die Erlöse vom Standort abhängen. Das trifft für engräumige Absatzgebiete zu, so daß der Absatzmarkt, gekennzeichnet vor allem durch seine Größe und auch durch seine Lage und Konkurrenzverhältnisse sowie sein Nachfragepotential, ein entscheidender Faktor für die Standortwahl sein kann.

III. Kritische Überlegungen zur traditionellen Standorttheorie

Die Standorttheorie zeichnet sich schlechthin durch einen hohen Abstraktionsgrad aus. Ihr Wert liegt im wesentlichen in der erkenntnistheoretischen Bedeutung. Einer empirischen Überprüfung entzieht sie sich weitgehend. Das gilt um so mehr, als in der hochentwickelten, arbeitsteiligen und wachsenden Volkswirtschaft von einer zunehmenden Interdependenz aller Standorte und immer zahlreicheren und schwerer abschätzbaren Standortfaktoren auszugehen ist.

Theoretisch läßt sich der Standort einer Vermarktungseinrichtung im statischen Modell der voll-

kommenen Konkurrenz eindeutig definieren[1]:

- durch die Preis-Angebotsfunktion für die produzierten Güter
- durch die Transportkosten für die produzierten Güter
- durch die Preis-Nachfragefunktion für die produzierten Güter.

Diese Standortdefinition aggregiert einzelne Einflußgrößen. So bestimmen die Ausstattung mit Boden, Arbeit und Kapital, die wirtschaftliche Verhaltensweise, der Verlauf der Produktionsfunktionen, die Preis-Angebotsfunktion für Produktionsmittel und die Transportkosten für Produktionsmittel zusammen die Preis-Angebotsfunktion des Vermarktungsunternehmens. - Die Standortdefinition ist jedoch nicht operational, da die erforderlichen Funktionen nicht vorliegen und auch nicht einmal realistisch geschätzt werden können.

Wenn es um die Erklärung der regionalen Agrarmarktstruktur geht, müssen im theoretischen Ansatz mindestens zwei Bedingungen erfüllt sein: An die Stelle einer eindeutig isolierenden Betrachtung muß eine differenzierte, der jeweiligen Faktordominanz entsprechende Vorgehensweise treten, und die Standorttheorie muß dynamisch sein.

---

1) Angelehnt an die Standortdefinition eines landwirtschaftlichen Betriebes. Vgl. G. Weinschenck, Standortproblem aus landwirtschaftlicher Sicht. In: Standortforschung. (Schriftenreihe des Forschungsrates für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, H. 1). Bad Godesberg 1966, S. 144 ff.

Die traditionellen Standorttheorien erfüllen diese Bedingungen nicht. So untersucht Thünen[1], Begründer der landwirtschaftlichen Standortlehre, nach der seither allgemein anerkannten Methode der isolierenden Abstraktion den Einfluß der Marktentfernung auf Standort, Art und Intensität der Agrarproduktion. Die vereinfachenden Annahmen seines Modells vom "isolierten Staat" sind das Fehlen interregionaler Beziehungen, ein einziger zentraler Markt (Absatz- und Bezugsmarkt), eine in ihren Produktionsgrundlagen (Boden, Klima) und Verkehrsverhältnissen homogene Fläche und die lineare Abhängigkeit der Transportkosten von der Entfernung zum Markt. Unterschiedliche Distanzen zum gemeinsamen Absatz- und Bezugsort verursachen variierende loco-Hof-Preise für Agrarerzeugnisse und Betriebsmittel. Unter der Zielsetzung der Grundrentenmaximierung bilden sich die sogenannten Thünen'schen Kreise heraus in Form von konzentrisch um den zentralen Markt angeordneten Produktionszonen mit einem spezifischen Wirtschaftssystem der dortigen landwirtschaftlichen Betriebe. Leicht verderbliche Erzeugnisse müssen naturgemäß konsumnah produziert werden. Von den übrigen Produkten werden solche mit hoher Transportwürdigkeit, d.h. mit niedrigem Transportkostenanteil an ihrem Wert, peripher erzeugt und diejenigen mit geringer Verkehrsfähigkeit in Verbrauchsnähe.

---

1) Vgl. J.H. von Thünen, Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. I. Teil, Hamburg 1826. 2. verb. u. verm. Aufl., Rostock 1842. (Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Bd. 13). Jena 1910.

Auch bei der industriellen Produktion werden die Transportkosten im Sinne einer Transportkostenminimierung als ausschlaggebender Bestimmungsgrund für die Standortwahl angesehen. Beispielsweise stuft Launhardt[1] alle anderen Kosten als vergleichsweise unbedeutend ein und stellt die überragende Rolle der Transportverhältnisse heraus.

Eine in sich geschlossene Standorttheorie für den gewerblich-industriellen Sektor legt erstmalig Weber[2] vor. Über die Transportkosten hinaus berücksichtigt er als zusätzliche Einflußgrößen die Arbeitskosten und Agglomerationsvorteile. Fragt man nach der Wirlichkeitsnähe seiner Aussagen, so lassen sich vor allem die folgenden Einwände anführen[3]: Weber's Argumentation beschränkt sich lediglich auf natürlich-technische Standortfaktoren, wobei die behauptete Gültigkeit für alle Industriezweige unrealistisch ist. Bei den Arbeitskosten bleiben die gerade im Zeichen aktiver staatlicher Vollbeschäftigungspolitik und oftmals komplizierter Produktionsprozesse grundlegenden Probleme der verfügbaren Quantität und Qualität von Arbeitskräften vollkommen ausgeklammert. Der theoretisch ermittelte Einfluß der Transportkosten kann durch die Verkehrstarifpolitik und Verkehrsinfrastruktur erheblich modifiziert werden. Schließlich ist als ein schwerwiegender Kritikpunkt zu nennen, daß unterstellt wird, die Absatzseite wirke sich überhaupt nicht auf

---

1) Vgl. W. Launhardt, Die Bestimmung des zweckmäßigsten Standorts einer gewerblichen Anlage. "Zeitschrift des Vereins deutscher Ingenieure", Bd. 26 (1882), S. 105 ff.

2) Vgl. A. Weber, Über den Standort..., a.a.O.

3) Vgl. dazu K.Chr. Behrens, Allgemeine Standortbestimmungslehre. 2. Aufl., Opladen 1971, S. 15 ff.

die Standortentscheidung aus, d.h. Preise und Absatzmengen seien gegeben.

Seit W e b e r haben Standortfragen ein verstärktes wissenschaftliches Interesse gefunden, so daß die klassische Standorttheorie ergänzt und weiterentwickelt wurde, wobei auch kontroverse Auffassungen zutage treten.

Predöhl[1] integriert die Standorttheorie in die allgemeine Wirtschaftstheorie, indem er das in der Preistheorie übliche Substitutionsprinzip heranzieht. Der optimale Standort läßt sich in der Weise finden, daß die Produktionsfaktoren und davon abgeleiteten Substitutionspunkte solange gegeneinander ausgetauscht werden, bis die Minimalkostenkombination verwirklicht ist.

Von demselben Grundgedanken geht Hoover jr.[2] aus, der das Grenzproduktivitätstheorem verwendet und damit die räumlichen Bewegungen der Produktionsfaktoren erklärt.

Autoren wie Palander[3] und Isard[4] kritisieren den allgemeinen preistheoretischen Ansatz und weisen darauf hin, daß das Modell der unvollkommenen Konkurrenz zugrunde gelegt werden muß. Denn die räum-

---

1) Vgl. A. Predöhl, Das Standortproblem in der Wirtschaftstheorie. "Weltwirtschaftliches Archiv", Kiel, Bd. 21 (1925), S. 294 ff.

2) Vgl. E.M. Hoover jr., The Location of Economic Activity. New York, Toronto, London 1948.

3) Vgl. T. Palander, Beiträge zur Standorttheorie. Uppsala 1935.

4) Vgl. W. Isard, Location and Space Economy. 2.Aufl., New York, London 1960.

lichen Entfernungen zwischen Anbietern und Nachfragern und die Immobilität der Produktionsfaktoren führen zu Teilmärkten.

Diese Auffassung kommt, unbeschadet dessen, daß sie nicht unwidersprochen geblieben ist[1], unseren theoretischen Überlegungen entgegen. Wie schwierig das Problem einer exakt optimalen Standortentscheidung ist, ergibt sich aus der Vielzahl der Determinanten und der Interdependenz der Standorte; die Operationalität von räumlichen Gleichgewichtsmodellen hängt davon ab, wie weit es gelingt, ergebnisneutrale Regionen abzugrenzen, regionale Nachfrage- und Angebotsfunktionen theoriekonform abzuleiten und Marktunvollkommenheiten zu erfassen.

Das Betrachtungsobjekt der klassischen Standorttheorie ist darüber hinaus allein das "Wo" der wirtschaftlichen Tätigkeit, die einmalige Entscheidung über den Standort; andere Aktionsparameter des Unternehmens wie Umfang, Zusammensetzung und Zeitpunkt der Produktion zählen zum feststehenden Datenkranz. Das Problem der wechselseitigen Beziehungen zwischen sämtlichen unternehmerischen Aktionsvariablen bleibt ebenso offen wie die Möglichkeit des Unternehmens, den einmal gewählten Standort auch bei sich verschlechternden Standortbedingungen durch einen verstärkten Einsatz der anderen Aktionsparameter vornehmlich im Bereich der Bezugs- und Absatzpolitik rational zu behaupten.

---

1) So erklärt Miksch, daß auch nach Einbeziehung des Raumes in die ökonomische Theorie weiterhin mit den Bedingungen der vollständigen Konkurrenz operiert werden könne. - Vgl. L. Miksch, Zur Theorie des räumlichen Gleichgewichts. "Weltwirtschaftliches Archiv", Kiel, Bd. 66 (1951), S. 6 ff.

Das aber ist bereits eine Absage an die statische Standorttheorie. Ebenso wie die allgemeine Preistheorie kann diese naturgemäß zur Erklärung dynamischer Wirtschaftsprozesse, die durch ein laufend verändertes Bündel von Determinanten und gegenüber dem Basiszeitpunkt fortwährend anderen Wirkungszusammenhängen hervorgerufen werden, nicht herangezogen werden.

Tatsächlich läßt sich in der Entwicklung einzelner Unternehmungen und ganzer Branchen nicht selten eine relative Stabilität des Standortes feststellen. Man spricht in diesem Zusammenhang von einer "Standortträgheit" oder "Beharrungstendenz der Produktionsstandorte".[1)]

Die Entwicklung der Unternehmen wird in einer evolutorischen Wirtschaft weitgehend getragen von den Aktivitäten in den Bereichen der Beschaffung, Produktion, des Absatzes, der Investition und Finanzierung. Und das am einmal gewählten Standort. Erst wenn das entsprechende Instrumentarium ausgeschöpft ist, ohne die gesteckten Unternehmensziele zu erreichen, kommt es zur Aufgabe eines Standortes und zu einer neuen Standortorientierung, die den gegebenen Konstellationen Rechnung trägt.

Die regionale Agrarmarktstruktur wird durch das Zusammenwirken von standortgebundener Agrarproduktion und die darauf ausgerichteten Unternehmen der ersten Vermarktungsstufe gekennzeichnet. Insoweit ist unter den einzelnen agrarwirtschaft-

---

1) Vgl. K.Chr. Behrens, Standortlehre - Bedeutungswandel der Faktoren. "Der Volkswirt", Frankfurt/Main, Jg. 20 (1966), S. 496.

lichen Bedingungen, die auf die Standortwahl eines Agrarvermarktungsunternehmens einen bestimmenden Einfluß ausüben, zunächst die agrare Produktionsstruktur zu nennen. Es steht zu erwarten, daß es entsprechend Fälle gibt, in denen die Standortgebundenheit der Agrarproduktion so fixiert ist, daß das Hinzutreten von Vermarktungsunternehmen rational folgt und ihr Spielraum insofern eingeschränkt ist. Umgekehrt ist es denkbar, daß die erste aufnehmende Hand durch eine geschickte Markterschließungspolitik im Wege ihrer Beschaffungsaktivitäten die Standortgebundenheit der bäuerlichen Produktionsunternehmen aufhebt. Die Erklärung der regionalen Agrarmarktstruktur hat also mit dem Wechselspiel zweiter Standorte zu tun, dem Standort der Agrarproduktion und dem der ersten Vermarktungsstufe.

Die nachfolgende Untersuchung wird dieses Wechselspiel aufzuhellen versuchen. Dabei ist produktspezifisch vorzugehen; denn die agrarproduktgebundenen Eigenschaften wie Verderblichkeit, saisonaler und witterungsabhängiger Anfall, Qualitätsschwankungen, beschränkte Standardisierungseignung usw. wirken sich jeweils unterschiedlich auf die Standortwahl und Standortbeharrung in beiden Marktbereichen aus. Ebenso stark zu verdeutlichen sind die Standortwirkungen der Konsumreife der jeweiligen Agrarprodukte und der regionalen Versorgungssituation.

Zweites Kapitel

Auswertung der produktspezifischen Entwicklungsanalyse

Im folgenden Teil der Arbeit werden die beiden eingangs abgeleiteten Hypothesen, die unter den Bedingungen des Agribusiness auf den produktspezifischen und räumlichen Differenzierungsaspekt abstellen, mit der Realität konfrontiert. Wie gesagt, wird darin behauptet, daß der dynamische Ernährungsgütermarkt auf die Agrarmarktstruktur (landwirtschaftsnahe Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe) einen um so intensiveren Einfluß ausübt,

a. je höher bei einem Agrarprodukt der Anteil der erforderlichen komplementären Sach- und Dienstleistungen ausfällt und somit ein spezifischer Absatzkanal durchlaufen werden muß;

b. je mehr in einem Raum die Versorgungslage zu einem überregionalen Absatz zwingt.

Diese Hypothesen werden bei ausgewählten Agrarprodukten (Kartoffeln, Feldgemüse, Schlachtvieh, Eier, Schlachtgeflügel) anhand operationaler Untersuchungskriterien in einem heterogenen Beispielsuntersuchungsraum empirisch überprüft.

Zunächst wird die Methodik der empirischen Untersuchung dargelegt. Der grundlegende Erklärungshintergrund ist ein in seinen Erzeugungs- und Nachfrageverhältnissen und der daraus resultierenden agrarmarktwirtschaftlichen Situation recht differenziertes Untersuchungsgebiet, wobei auch die Verflechtungen zu außerlandwirtschaftlichen Wirtschaftsabläufen deutlich werden. Dann folgen die 5 produktbezogenen Abschnitte, die nach einer agrarmarktstrukturellen

Entwicklungsanalyse jeweils zu den unterschiedlichen Resultaten des Hypothesentests führen. Am Ende des Kapitels steht ein zusammenfassender Ergebnisvergleich zwischen den untersuchten Agrarprodukten.

I. Methodik der empirischen Untersuchung

A. Auswahl der Agrarprodukte

Die Auswahl der Agrarprodukte ging von der grundsätzlichen Überlegung aus, daß Strukturwandlungen im Bereich der über einen längeren Zeitraum zu untersuchenden ersten Marktstufe möglichst nicht durch straffe administrative Regelungen verzerrt sein sollten, sei es, daß sie - gemessen an den Auswirkungen unter liberalisierten Bedingungen - verzögert, in eine andere Richtung gelenkt oder gar verhindert worden wären. Daher wurden - im übrigen alle wichtigen entsprechenden Produkte/Produktgruppen - Kartoffeln, Feldgemüse, Schlachtvieh, Eier und Schlachtgeflügel ausgewählt, die allesamt keiner bzw. nur einer lokkeren staatlichen Marktordnung unterliegen. Mit der schrittweisen und inzwischen abgeschlossenen Überführung der einzelstaatlichen Markt- und Preispolitik der BRD in den supranationalen Kompetenzbereich der EWG hat sich die Marktordnungspolitik prinzipiell nicht verändert, so daß bei den Untersuchungsprodukten angesichts freier bzw. weitgehend freier Preisbildung die ökonomischen Antriebskräfte im großen und ganzen in voller Schärfe durchschlagen konnten.[1)]

---

1) Im Gegensatz dazu dürften bei den klassischen Marktordnungsprodukten Getreide, Zucker und Milch agrarmarktstrukturelle Anpassungsvorgänge vor allem durch die staatlichen Preis- und Abnahmegarantien gehemmt worden sein.
Für Getreide gilt das allerdings nur bedingt, weil die Unternehmen des Landwarenhandels als Mehrpro-
(Fortsetzung s.nächste S.)

Im Hinblick auf Verständnis und Interpretation der späteren Untersuchungsergebnisse seien im folgenden die agrarmarktstrukturell relevanten staatlichen Rahmenbedingungen bei den einzelnen Agrarprodukten kurz dargestellt:

Kartoffeln

Diese Ackerfrucht gehört zu den wenigen Agrarprodukten - mit Stand von 1970 werden ca. 95 v.H. aller landwirtschaftlichen Produkte von mehr oder minder straffen EWG-Marktorganisationen erfaßt -, die überhaupt keiner Marktordnung unterliegt. Es gibt keine festgelegten Preisziele, noch sind staatliche Interventionen im Markt vorgesehen. Die Kräfte von Angebot und Nachfrage können voll zur Geltung kommen; eine Tatsache, die von Jahr zu Jahr vor allem ihren Ausdruck findet in den teilweise erheblichen Preisschwankungen, der unterschiedlichen Anbaufläche und dem wechselnden Verfütterungsanteil der Ernten.

Die Regelung des Außenhandels und damit die indirekte Einflußnahme des Staates auf den Kartoffelmarkt hat sich wie folgt entwickelt[1]:
Bis zum Inkrafttreten des EWG-Vertrages wurde die inländische Erzeugung im wesentlichen durch eine Kontingentierung der Einfuhr geschützt. In der EWG-Übergangszeit von 1958 - 1967 baute man die Handelsbe-

---

duktunternehmen über eine große Sortimentsbreite verfügen, in die sich Getreide als ein vergleichsweise risikoloser Artikel einordnet.
Dagegen wirkten bei Zuckerfabriken und Molkereien Kontingentierung bzw. bis 1970/1971 die Einzugs- und Absatzgebietsregelung und das Festpreissystem noch zusätzlich strukturkonservierend, so daß der Staat - herausragend in der Molkereiwirtschaft - erhebliche Fördermittel zur Strukturverbesserung einsetzen mußte und weiterhin vergibt.

1) Vgl. dazu insbesondere R. Plate, Agrarmarktpolitik. Bd. 2: Die Agrarmärkte Deutschlands und der EWG. München, Basel, Wien 1970, S. 59 ff.

schränkungen zwischen den Mitgliedsstaaten ab. Seit Mitte 1968 ist der Kartoffelmarkt in der EWG praktisch liberalisiert; gegenüber Drittländern wird ein gemeinsamer Außenzoll angewendet.

Staatliche Eingriffe betreffen jedoch die Verwertung von Kartoffeln zu Stärke und Alkohol, die zwar - bezogen auf die gesamte Kartoffelerzeugung - in der BRD nur von geringer und relativ gleichbleibender Bedeutung ist, jedoch lokal wichtig sein kann, wie später noch zu zeigen sein wird.

Durch Erstattungen aus dem Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds (EAGL) wird die Produktion von Stärke aus Kartoffeln mit der aus Mais preislich gleichgestellt.[1] Die Beträge zahlen die Stärkefabriken an die Produzenten aus.

Brennrechte zur Verwertung von Kartoffeln zu Branntwein vergibt die Bundesmonopolverwaltung für Branntwein.

Feldgemüse

Die Bestimmungen gelten gleichermaßen für die ähnliche Produktgruppe Obst[2]:
Eine EWG-Marktorganisation für Obst und Gemüse wurde schrittweise verwirklicht: Mit dem Abbau der Binnenzölle und Handelsbeschränkungen zwischen den Mitgliedstaaten ging die Einführung einer gemeinsamen Standardisierung (Qualitätsnormen) einher. Ab Mitte

---

1) Zur grundlegenden Regelung siehe:
Verordnung des Rates Nr. 371/67 v. 25.7.1967 zur Festsetzung der Erstattung bei der Erzeugung von Getreide- und Kartoffelstärke und Quellmehl.
"Amtsblatt EWG", Nr. 171/40.

2) Zu Einzelheiten siehe R. Plate, Agrarmarktpolitik. Bd. 2..., a.a.O., S. 135 ff.

1968 kann von einem einheitlichen liberalisierten Markt in der Gemeinschaft gesprochen werden.

Gegenüber Drittländern wird die EWG-Erzeugung durch einen gemeinsamen Außenzoll und zusätzlich eine Ausgleichsabgabe geschützt, die man erhebt, wenn von der Gemeinschaft festgelegte Referenzpreise unterschritten werden. Bei Exporten können Erstattungen für bestimmte Produkte gewährt werden.

Abweichend von allen anderen Agrarprodukten hat die EWG-Marktorganisation für Obst und Gemüse die Bildung und Förderung von Erzeugerorganisationen und deren Vereinigungen verankert[1]. Deren Aufgaben bestehen vornehmlich darin, zum einen das Angebot zu konzentrieren und die Vermarktungseffizienz zu verbessern sowie zum anderen nötigenfalls Marktinterventionen vorzunehmen.

Neben Investitionshilfen werden an EWG-Erzeugerorganisationen in den ersten drei Jahren ihrer Geschäftstätigkeit Startbeihilfen in Höhe von 3, 2 und 1 v.H. ihres Umsatzes vergeben. In der BRD müssen dafür folgende Voraussetzungen erfüllt sein:

- in der Regel ein Mindestumsatz von 6 Mill.DM pro Jahr,
- vollständige Anlieferungsverpflichtung für die Mitglieder,
- Befolgung gemeinsamer Erzeugungs- und Vermarktungsregeln durch die Mitglieder.

Als Interventionsstellen fungieren die Erzeugerorganisationen dann, wenn die Interventionspreise (Ankaufspreise) erreicht werden, die in einem bestimmten Verhältnis zu dem für einzelne Produkte ermit-

---

1) Vgl. Verordnung Nr. 159/66/EWG des Rates v. 25. 10.1966. "Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften", Jg. 9 (1966), S. 3286 ff.

telten Grundpreisen stehen. Die aus dem Markt genommenen Mengen können für soziale Zwecke (z.B. kostenlose Verteilung an Wohlfahrtseinrichtungen und bedürftige Personen) verwendet, aber auch vernichtet werden. Der Europäische Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGL) trägt die Kosten der Intervention.
Dieses System bedeutet eine Mindesterlösgarantie für den Erzeuger. - In der BRD wurde 1970 erstmals - wenn auch in geringem Ausmaß - interveniert.

Die aufgezeigte EWG-Marktorganisation bezieht sich nur auf frisches Obst und Gemüse.

Für be- und verarbeitete Obst- und Gemüseerzeugnisse existieren keine vergleichbaren Regelungen.

Der Warenaustausch ist ebenfalls seit Mitte 1968 innerhalb der EWG vollkommen liberalisiert. Für den Außenhandel waren zum Zeitpunkt 1969/70 (Ende des Beobachtungszeitraumes dieser Untersuchung) noch keine endgültigen Entscheidungen getroffen.

Schlachtvieh

Sieht man vom Außenhandel ab, so ist von vornherein hervorzuheben, daß bei Schlachtvieh die Kräfte des Marktes in der Regel voll wirksam werden; nur bei extremen Marktsituationen greift der Staat ein.

Als Grundzüge der staatlichen Markt- und Preispolitik in der BRD und dann in der EWG seien aufgezeigt[1]:
Die nationalen Maßnahmen der BRD auf dem Schlachtvieh- und Fleischmarkt - bei den Schlachtschweinen

---

1) Zu Einzelheiten siehe R. Plate, Agrarmarktpolitik, Bd. 2..., a.a.O., S. 202 ff. und S. 228 ff.

bis 1962 und bei Schlachtrindern bis 1964 - setzten einmal beim Außenhandel an (Wertzoll, Umsatzausgleichsteuer, Kontingentierung der Einfuhr) und waren zum anderen auf die Stabilisierung des Binnenmarktes gerichtet (Intervention und Lagerhaltung durch die Einfuhr- und Vorratsstelle für Schlachtvieh, Fleisch und Fleischerzeugnisse).

Im Hinblick auf die gemeinsamen EWG-Marktorganisationen dienten Übergangsregelungen der Harmonisierung der einzelstaatlichen Marktordnungen, wobei die Handelsbeschränkungen (Zölle, Abschöpfungen, Kontingente) zwischen den Mitgliedstaaten der EWG schrittweise abgebaut wurden.

Die gemeinsamen EWG-Marktorganisationen für Schweinefleisch und Rindfleisch sind seit Mitte 1967 bzw. 1968 in Kraft.
Im Handelsaustausch mit Drittländern kommen die grundlegenden Instrumente der EWG-Agrarmarktpolitik zur Anwendung, nämlich Abschöpfungen bei der Einfuhr und Erstattungen bei der Ausfuhr. Beim Import von Schlachtrindern und Rindfleisch wird generell zunächst ein Wertzoll erhoben. Die Erzeugung von Schweinen wird in der EWG zusätzlich durch einen sogenannten "Präferenzzoll" geschützt, der in der gesamten Abschöpfung enthalten ist.

Damit hat die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft ihr Preisniveau gegenüber störenden Einflüssen des Weltmarktes abgeschirmt. Auf dem Binnenmarkt bilden sich die Preise im Regelfall frei. Nur bei Preiszusammenbrüchen greift die öffentliche Hand intervenierend und somit stabilisierend ein und zwar durch Beihilfen für die private Lagerhaltung und vornehmlich durch Aufkäufe seitens der Interventionsstellen.

Da man das Interventionspreisniveau auf einer verhältnismäßig niedrigen Höhe festgelegt hat, sind bei Fleisch keine ständigen ("strukturellen") Überschüsse entstanden. Bei Rindfleisch besteht ohnehin angesichts günstiger Nachfrageverhältnisse und einer Produktion, die damit nicht Schritt hält, ein erheblicher Einfuhrbedarf aus Drittländern. Bei inzwischen in etwa voller Selbstversorgung in der EWG war bei Schweinefleisch der Ausgleich von Angebot und Nachfrage weitgehend über den Markt möglich, wenn auch unter den typischen und teilweise erheblichen Preisschwankungen, die nach Möglichkeit durch staatliche Intervention abgeschwächt wurden. Abweichend von anderen Produkten - wie beispielsweise Getreide und Butter - wird jedoch nicht automatisch interveniert, sondern über den Interventionspreis und die Dauer der Maßnahme muß von Fall zu Fall entschieden werden.

Eine derartige staatliche Markt- und Preispolitik, die den Marktmechanismus weitestgehend wirken läßt, rückt nun die Vermarktungsträger beim Schlachtvieh- und Fleischabsatz in eine bedeutende Position, wobei ökonomisch bedingte Anpassungsprozesse in den Vordergrund treten. Für die regionale Ebene bedeutet das, daß sich die Leistungsfähigkeit von Vermarktungseinrichtungen - ein verstärkender Effekt geht in dieser Richtung von einer zeitweilig und insbesondere tendenziell angespannten Marktlage aus - im interregionalen Wettbewerb beweisen muß.

Weitere staatliche Rahmenbedingungen beziehen sich auf die Organisation der Vermarktung, der sich der Staat in Deutschland aus hygienischen, versorgungspolitischen und Gründen der Preisbildung und Markttransparenz angenommen hat. Ausgehend von dem zeitbedingten wirtschaftlichen und technischen Entwick-

lungsstand wurde auf ein System der Vermarktung von Schlachtvieh in lebendem Zustand abgestellt. Zentrale Vermarktungsinstitutionen waren dabei die an den Verbrauchsplätzen errichteten kommunalen Schlachtviehmärkte und Schlachthöfe, für die eine Reihe von Bestimmungen erlassen wurden, die sich stichwortartig wie folgt zusammenfassen lassen[1]: Festlegung von Markttagen, -zeiten und Auftriebszeiten, Handel nach Lebendgewicht, Agenturzwang, Marktschlußschein, Sofortauszahlungszwang, Klassifizierung des aufgetriebenen Viehs, amtliche Preisnotierung, Veröffentlichung der notierten Preise, des Auftriebs und des Überstandes, Markt- und Schlachthofzwang, Ausgleichszuschlag für Schlachtvieh sowie Ausgleichsabgabe für Fleisch.

Ausgleichszuschlag - wurde erhoben bei direkter Zufuhr des Schlachtviehs zum Schlachthof ohne Berührung des Viehmarktes - und Ausgleichsabgabe - muß entrichtet werden, wenn Fleisch von außerhalb der Gemeinde bezogen wird, so daß der Schlachthof nicht benutzt wird - sind ihrer Aufgabe und Wirkung nach als Binnenzölle anzusehen. Zum einen sollen im Hinblick auf die notwendige Markttransparenz die umgesetzten Mengen konzentriert und zum anderen die Kosten der kommunalen Anlagen mit gedeckt werden.

Trotz dieser staatlichen Regelungen kennzeichnet den Schlachtviehabsatz allgemein in der BRD ein im Zuge der dynamischen volkswirtschaftlichen Entwicklung tiefgreifender Strukturwandel, der sich in den 50er Jahren verstärkt bemerkbar machte und andauert: Die Geschlachtetvermarktung setzt sich immer mehr auf Kosten der Lebendviehvermarktung durch.

---

1) Vgl. dazu R. Plate, Agrarmarktpolitik. Bd. 2..., a.a.O., S. 208 ff.

Die Wirtschafts- und Agrarpolitik hat diesen schwerwiegenden Strukturänderungen in ihrer Gesetzgebung zunächst überhaupt nicht und dann nur zögernd - wohl aus Rücksicht auf die Betroffenen - Rechnung getragen, so daß vorhandene Rationalisierungsreserven nicht ausgeschöpft werden konnten und die Markttransparenz zunehmend beeinträchtigt wurde.[1)]

Inzwischen wurden jedoch die Voraussetzungen dafür geschaffen, daß sich - wenn auch nicht kurzfristig - ein echter Leistungswettbewerb zwischen den beiden Vermarktungssystemen entwickeln kann. Das bedeutet sicherlich, daß sich der bisherige Strukturwandel fortsetzen wird und zwar beschleunigt und intensiver.

Am Ende unseres Beobachtungszeitraumes hat der Gesetzgeber folgende Bestimmungen erlassen:

A. Seit Anfang 1970 darf ein Ausgleichszuschlag nicht mehr erhoben werden. Die Ausgleichsabgabe durfte im Jahre 1970 nur noch bis zu einer Höhe von 0,08,- DM je kg frisches Fleisch festgesetzt werden und wird bis zum 1. Januar 1977 stufenweise völlig abgebaut.[2)]

B. Markttransparenz und geregelter Marktablauf hängen wesentlich von eindeutig und verbindlich festgelegten Qualitätsnormen ab. Bereits 1965 wurden Handelsklassen für Schweinehälften abgegrenzt. 1969

---

1) Vgl. hierzu B. Willers, Der staatliche Einfluß auf die Gestaltung des Schlachtvieh- und Fleischabsatzes in der Bundesrepublik Deutschland. "Berichte über Landwirtschaft", Hamburg und Berlin, Bd. 47 (1969), S. 59.

2) Vgl. Gesetz zur Änderung des Gesetzes über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte (Fleischmarkthallen) v. 16. Febr. 1970. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1970, S. 177 f.

erließ man eine Handelsklassenverordnung für Rindfleisch.[1)]

C. Da die Preisnotierungen auf den Lebendviehmärkten keine repräsentative Aussagekraft mehr besitzen, war eine amtliche Fleischpreisnotierung[2)] erforderlich, die zunächst für Schweinefleisch im Herbst 1970 angelaufen ist.[3)] Meldepflichtig sind Fleischversand- und -verarbeitungsbetriebe, die Schweine, Rinder oder Kälber lebend oder geschlachtet ohne Berührung eines Schlachtviehmarktes mit amtlicher Notierung beziehen und deren durchschnittliche Anlieferung pro Woche mehr als 300 Schweine, 50 Rinder oder 50 Kälber beträgt.

Abschließend soll noch einmal hervorgehoben werden, daß die "Eingriffsintensität" staatlicher Bestimmungen bei Schlachtvieh vergleichsweise gering ist. Gerade bei dieser für Erzeuger und Verbraucher gleichermaßen bedeutenden Produktgruppe lassen sich - wenn auch zum Teil erst tendenziell - auf der 1. Marktstufe für das Stadium des Agribusiness bezeichnende Strukturveränderungen nachweisen.

---

1) Vgl. Verordnung über gesetzliche Handelsklassen für Rindfleisch v. 25. April 1969. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1969, S. 338 ff.

2) Vgl. Vierte Durchführungsverordnung zum Vieh- und Fleischgesetz: Preismeldungen für Schlachtvieh und Fleisch außerhalb von notierungspflichtigen Märkten v. 5. Februar 1970. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1970, S. 152 f.

3) Vgl. W. Hessing, Ab 5. Oktober: Amtliche Fleischpreisnotierungen. "Landwirtschaftliches Wochenblatt Westfalen-Lippe", Hiltrup (Westf.), Jg. 127 (1970), Ausgabe A v. 19.10.1970, S. 20.

Eier

Nach einer Übergangsregelunt trat Mitte 1967 die EWG-Marktorganisation für Eier in Kraft[1]:

Der Eiermarkt in der Gemeinschaft ist vollkommen liberalisiert; auf dem Binnenmarkt werden vom Staat weder Preisziele gesetzt noch Preise gestützt. Man beschränkt sich mit seinen Maßnahmen auf eine Verbesserung der Erzeugung, Preisbildung und Markttransparenz.
Gegenüber dem Preisniveau auf dem Weltmarkt schützt sich die EWG mit dem üblichen System der Abschöpfungen, wobei die Regelung grundsätzlich mit der bei Schweine- und Geflügelfleisch übereinstimmt. Bei der Ausfuhr können auf Antrag Erstattungen gewährt werden.

Ab 1969 gelten EWG-Vermarktungsnormen für Eier.[2] Diese haben die Einteilung nach Güte- und Gewichtsklassen, Verpackung, Einlagerung, Beförderung, Aufmachung und Kennzeichnung der Erzeugnisse des Eiersektors zum Inhalt.
Die Eiervermarktung wird davon in starkem Maße betroffen; denn Eier müssen von amtlich anerkannten und laufend überwachten Packstellen sortiert und gekennzeichnet werden. Allerdings bezieht sich die Verordnung nicht auf Eier, die zur Verarbeitung an die Nahrungsmittelindustrie geliefert werden, und ebenfalls nicht auf Eier - und das ist für die Struktur der Absatzwege bedeutsam -, die der Erzeuger auf

---

1) Zu Einzelheiten siehe R. Plate, Agrarmarktpolitik. Bd. 2..., a.a.O., S. 262 ff.

2) Verordnung (EWG) Nr. 1619/68 des Rates vom 15. Oktober 1968 über Vermarktungsnormen für Eier. "Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften", Nr. L 258/1 vom 21.10.68.

der Hofstelle, auf einem öffentlichen Markt oder im Verkauf an der Tür unmittelbar an den Endverbraucher zu dessen Eigenbedarf absetzt. Dabei muß die im Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr vermarktete Ware aus eigener Erzeugung stammen, darf nicht nach den Bestimmungen der EWG-Verordnung verpackt werden, und es dürfen deren Angaben über Güte- und Gewichtsklassen nicht verwendet werden.

Damit wird dem sog. ambulanten Handel, der Eier beim Erzeuger sammelt und an der Wohnungstür sowie teilweise auch auf dem Wochenmarkt und an Einzelhandelsgeschäfte verkauft, die Tätigkeit in der bisherigen Form untersagt.[1] Meistens wird dieser Eierhandel nebenberuflich und oft in Verbindung mit dem Verkauf von Gebrauchsgütern ausgeübt. - Auf die Problematik einer Kontrolle kann hier nur hingewiesen werden.

Schlachtgeflügel

Die administrativen Regelungen lassen sich wie folgt kurz umreißen[2]:
Seit Inkrafttreten der EWG-Marktorganisation für Geflügelfleisch Mitte 1967 - wie bei anderen Agrarprodukten ging dem eine Übergangszeit voraus - besteht in der Gemeinschaft ein liberalisierter Binnenmarkt. Die öffentliche Hand interveniert nicht; vorgesehen, aber noch nicht getroffen, sind indirekte gemeinsame Maßnahmen in Bereichen wie der Förderung der Organisation von Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung, der Qualitätsverbesserung, einer Vorausschätzung der Produktion sowie der Marktpreisentwicklung. In die-

---

1) Der ambulante Handel kann weiterhin tätig sein, wenn er seine Ware von Erzeugern mit eigenen amtlich zugelassenen Packstellen übernimmt.

2) Ausführlicher dazu siehe R. Plate, Agrarmarktpolitik. Bd. 2..., a.a.O., S. 246 ff.

sem Zusammenhang seien für die BRD als nationale, bis zu EWG-einheitlichen Beschlüssen gültige Bestimmungen die gesetzlichen Handelsklassen für Schlachtgeflügel und die Geflügelstatistik (Bruteiereinlagen, Schlupfergebnisse, Schlachtungen) genannt.

Im Außenhandel der EWG werden die bekannten Instrumente der Abschöpfung und Exporterstattung angewendet.

Ein wichtiges Datum zur marktwirtschaftlichen Integration der bundesrepublikanischen Landwirtschaft in die hochentwickelte Volkswirtschaft hat der Staat - leider erst am Ende unseres Beobachtungszeitraumes - mit dem (Bundes-)Marktstrukturgesetz[1] vom Mai 1969 gesetzt. Dessen Zielsetzung und Inhalt lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Mit Hilfe von Erzeugergemeinschaften und deren Vereinigungen soll die Marktposition der deutschen Landwirtschaft gestärkt und ausgebaut werden. Das Gesetz verfolgt im einzelnen vornehmlich die Ziele, das landwirtschaftliche Angebot zu konzentrieren, die Erzeugung qualitativ zu verbessern und vor allem eine bessere Abstimmung mit den Anforderungen der nachgelagerten Marktstufen bezüglich Menge, Qualität, Standardisierung, Zeitpunkt und Kontinuität zu erreichen. Ausdrücklich angestrebt wird eine partnerschaftliche Zusammenarbeit der Erzeugergemeinschaften mit den Unternehmen der Bearbeitung, Verarbeitung und des Handels.

Als Sekundäreffekte der Tätigkeit von Erzeugergemeinschaften können beispielsweise auftreten eine Rationalisierung der Vermarktung insgesamt, ein günstiger Bezug von landwirtschaftlichen Betriebsmitteln, eine regionale Schwerpunktbildung sowie ggf.

---

1) Gesetz zur Anpassung..., a.a.O.

eine quantitative Anpassung der Produktion an die Marktbedingungen.

Erfüllen die horizontalen Erzeugerzusammenschlüsse im Gesetz und in produktspezifischen Durchführungsverordnungen[1] näher erläuterte Voraussetzungen (Einhaltung bestimmter Erzeugungs- und Qualitätsregeln, Andienungspflicht, Mindestanbaufläche bzw. Mindesterzeugungsmenge u.a.m.), dann werden sie vom Staat anerkannt und kommen in den Genuß von öffentlichen Förderungemitteln. Erstattet wird ein Teil der entstandenen Verwaltungskosten - degressiv für 3 Jahre und in Abhängigkeit von den erzielten Verkaufserlösen. Sofern die Erzeugergemeinschaft selbst Vermarktungsfunktionen ausübt (Aufbereitung, Verpackung, Lagerung u.ä.), vergibt die öffentliche Hand Investitionsbeihilfen.

Investitionszuschüsse erhält auch die Bearbeitungs-, Verarbeitungs- und Handelsstufe, wenn sie Liefer- und Abnahmeverträge mit Erzeugergemeinschaften abschließt.

Da der ausgewählte Beispielsuntersuchungsraum auch ein nordrhein-westfälisches Teilgebiet umfaßt, muß auf die vorgezogene Aktivität von Nordrhein-Westfalen in der Marktpolitik hingewiesen werden: Da sich

---

1) Abgesehen von der, wie erwähnt, EWG-einheitlichen Regelung bei Gemüse, sind das im Rahmen dieser Untersuchung folgende:
Siebente Durchführungsverordnung zum Marktstrukturgesetz: Kartoffeln v. 15. Juli 1970. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1970, S. 1112.

Erste Durchführungsverordnung zum Marktstrukturgesetz: Schlachtvieh und Ferkel v. 14. August 1969. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1969, S. 1186.
Vierte Durchführungsverordnung zum Marktstrukturgesetz: Eier und Geflügel v. 6. Januar 1970. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1970, S. 33 f.

eine bundeseinheitliche Regelung immer wieder hinauszögerte, wurde 1968 ein eigenes Landesgesetz[1] geschaffen, wohl auch mit der Absicht, den Bund zu einem schnellen Handeln zu veranlassen. Damals war allerdings das Bundesgesetz bereits abzusehen, so daß lediglich (Landes-)Erzeugergemeinschaften bei Schlachtvieh gebildet wurden, die wegen ihrer Vorreiterfunktion auch als "Hinblicks-Erzeugergemeinschaften" bezeichnet werden.

Nach dieser notwendigen Skizzierung der staatlichen Rahmenbedingungen sollen nun die Untersuchungsprodukte nach ihrer Konsumreife - oder anders ausgedrückt -, nach dem Gewicht der komplementären Sach- und Dienstleistungen an den Aufwendungen der Endverbraucher systematisiert werden (Übersicht 1 auf S. 57).

---

1) Minister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Richtlinien 1968 für die Förderung von Erzeugergemeinschaften in Nordrhein-Westfalen. "Ministerialblatt für das Land Nordrhein-Westfalen", Jg. 1968, S. 842.

Übersicht 1 : Anteil der Verkaufserlöse der Landwirtschaft an den Verbraucherausgaben in der BRD bei den Untersuchungsprodukten 1955/56 - 1969/70

v.H.

Produkt	1955/56	1960/61	1965/66	1969/70
Speisekartoffeln	84	70	71	66
Gemüse	35	34	32	31
Schlachtvieh und Fleisch und Fleischwaren	67	59	53	53
Eier	85	85	87	86

Quelle: Bericht der Bundesregierung über die Lage der Landwirtschaft gemäß § 4 des Landwirtschaftsgesetzes (Grüner Bericht 1967). Bundestagsdrucksache V/1400. Bonn, Februar 1967, S. 171.
Materialband zum Agrarbericht 1972 der Bundesregierung. Zu Bundestagsdrucksache VI/3090. Bonn, Februar 1972, S. 19.
Die ermittelten Anteile können wegen der notwendigen Annahmen lediglich Größenordnungen und Entwicklungsrichtungen aufzeigen.

Für Schlachtgeflügel liegen keine derartigen Berechnungen vor. Stellt man jedoch bei Jungmasthühnern (Broilern) durchschnittlichen Erzeuger- und Verbraucherpreis einander gegenüber, so errechnet sich für 1970 ein Anteil von rund 54 v.H.[1)]

1) Herangezogene Daten: Erzeugerpreis (Lebendgewicht) 1,62 DM; Verbraucherpreis 4,00 DM. ("Agrarwirtschaft", Hannover, Jg. 20 (1971), S. 437). Äquivalenzkoeffizient bei der üblichen Schlachtausbeute von 75 v.H.: 1,33.

Ausgesprochen hohe Vermarktungsleistungen in Form der komplementären Sach- und Dienstleistungen und dementsprechend hohe Vermarktungsspannen (Bearbeitungs-, Verarbeitungs-, Handelsspannen) verzeichnen wir also bei Gemüse, während für Speisekartoffeln und vor allem für Eier eine sich abhebende Konsumreife nach wie vor typisch ist. Auch bei Schlachtvieh und Schlachtgeflügel schlagen die Vermarktungsaufwendungen erheblich zu Buche.

B. Untersuchungskriterien der raumbezogenen Verlaufsbeobachtung

Im Mittelpunkt der Untersuchung stehen die Vermarktungseinrichtungen auf der der Landwirtschaft unmittelbar nachgelagerten Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe, denen die Aufgabe der Transformation in räumlicher, zeitlicher, qualitativer und quantitativer Hinsicht zwischen der Agrarproduktion einerseits und der Nachfrage nach Ernährungsgütern andererseits zufällt. Sie prägen das Entwicklungs- und Erscheinungsbild der Agrarmarktstruktur.

Um in der Phase des Agribusiness Strukturwandlungen aufzudecken und den unterschiedlich starken Einfluß des dynamischen Ernährungsgütermarktes nachzuweisen, werden folgende Strukturmerkmale als Untersuchungskriterien verwendet:

Absatzwege[1] der Landwirtschaft,

---

1) Soweit nicht nur ein einziger Absatzkanal ("bottle-neck") besteht, lassen sich damit die Marktanteile der verschiedenen Vermarktungsträger in der Aufnahme des Agrarproduktes vom Erzeuger darstellen.

Anzahl der Vermarktungseinrichtungen,
Betriebsgröße und Betriebsgrößenverteilung,
Standort und Standortverteilung,
Beschaffung,
Absatz.

In Anbetracht der Interdependenz Landwirtschaft - Vermarktung wird der agrarische Produktionsbereich insoweit miteinbezogen, als es darum geht festzustellen, ob und in welchem Maße sich die Agrarmarktstruktur unter dem Druck des Ernährungsgütermarktes bestimmend auf die agrare Produktionsstruktur auswirkt. Zusammenschlüsse auf der Erzeugerstufe geben Aufschluß über die marktwirtschaftliche Integration der Landwirtschaft.
Ein grundlegendes Beurteilungskriterium für Strukturveränderungen im Bereich der untersuchten 1. Marktstufe ist die regionale Versorgungssituation, die das Verhältnis von Agrarproduktion und Ernährungsgüterverbrauch in einem Gebiet wiedergibt. Mit diesem Maßstab läßt sich - wie später noch zu zeigen sein wird - ein Raum agrarmarktwirtschaftlich kennzeichnen.
Angestrebt wurde eine lückenlose raumbezogene Verlaufsbeobachtung von 1955/56 bis 1969/70, also über einen Zeitraum von nahezu 15 Jahren. Mangelnde Datenverfügbarkeit, nicht mehr vorhandene Primär-Unterlagen und nicht zuletzt hohe Kosten der Informationsbeschaffung zwangen jedoch zu bestimmten Einschränkungen.
Kleinste räumliche Untersuchungseinheit ist der Kreis; teilweise werden mehrere Kreise des ausgewählten Untersuchungsgebietes zu Teilräumen zusammengefaßt. Um die Differenzierung gegenüber übergeordneten Gebietseinheiten deutlich zu machen, werden zum Vergleich Großräume wie Nordrhein-Westfalen (NRW), Niedersachsen (NDS) und die gesamte Bundes-

republik Deutschland (BRD) herangezogen. Wegen ihrer großen Bedeutung für die abgegrenzte Untersuchungsregion mußten bei Feldgemüse und Eiern auch Vermarktungsunternehmen mit Standort außerhalb berücksichtigt werden.

Im Hinblick auf die vergleichende Betrachtung basieren die 5 produktgebundenen Analysen grundsätzlich auf einem einheitlichen Vorgehen, d.h. denselben Untersuchungskriterien. Abweichungen davon sind auf spezifische Strukturmerkmale zurückzuführen wie beispielsweise "Verwendung der Ernte" bei Kartoffeln oder "Hausschlachtungen" und "gewerbliche Schlachtungen" bei Schlachtvieh.

Bei einer Aggregation von Vermarktungsträgern kann man oftmals nicht herausarbeiten, ob ausschließlich, nur noch teilweise oder überhaupt nicht mehr Marktbeziehungen zur vorgelagerten Landwirtschaft unterhalten werden.

Die Standortwahl von Vermarktungsunternehmen wird nur dann beurteilt, soweit während des Beobachtungszeitraumes überhaupt Neugründungen angefallen sind und eine ausreichende Anzahl von gleichgerichteten Fällen eine abgesicherte Aussage über die Standorttendenz zuläßt. Das ist bei einem relativ engbegrenzten Untersuchungsraum nur sehr bedingt der Fall. Die Bewertung der Standortentscheidung bei einzelner oder wenigen Objekten wäre mit allzu vielen Unwägbarkeiten behaftet, und zwar wegen der Vielzahl und Komplexität der standortbestimmenden Faktoren, wie sie im 1. Kapitel unter Abschnitt II. dargestellt wurden.

Besondere Aufmerksamkeit widmet diese Untersuchung den räumlichen Beziehungen zwischen den Standorten der Agrarproduktion und der Ernährungsgüternachfrage, wobei die 1. Marktstufe - wie angeführt - die

Funktion der Überbrückung übernimmt. Damit ist die Frage der Warenströme an Agrarprodukten bzw. Ernährungsgütern angesprochen.

So notwendig und erkenntnisreich es gewesen wäre, den ausgewählten Untersuchungsraum von den agrarischen Güterbewegungen her raumdeckend in größere raumwirtschaftliche Zusammenhänge einzuordnen, dieses Unterfangen wird durch die fehlende Informationsbasis zunichte gemacht.

Weder für die einzelnen Kreise noch Teilräume und auch nicht für das gesamte Untersuchungsgebiet läßt sich eine Verflechtungsanalyse durchführen. Üblicher Weise wird dazu die Güterbewegungsstatistik[1] (Verkehrsstatistik) herangezogen, mit der man die Warenbewegungen zwischen bestimmten Gebieten aufzeigen und durch Saldierung Räume mit einem Nettoimport bzw. -export ausweisen kann. Doch deren Anwendung für die Untersuchungsregion scheitert an folgenden Gründen[2]:

a. Das abgegrenzte Gebiet deckt sich nicht mit einem oder mehreren Verkehrsbezirken, die mehrere Kreise umfassen und vielfach auch nicht mit politischen Abgrenzungen, wie z.B. Regierungsbezirken, übereinstimmen.

b. Es werden einzelne Erzeugnisse zu Produktgruppen zusammengefaßt, so daß die Aussagen zu wenig differenziert sind.

---

1) Mit dieser Statistik im einzelnen befaßt sich O. Schlier, Verkehrsstatistik. In: Die Statistik in Deutschland nach dem heutigen Stand. Festschrift für F. Zahn. Hrsg. F. Burgdörfer, Bd. 2. Berlin 1940.

2) Vgl. dazu insbesondere B. von Sydow, Produktion und Verbrauch von wichtigen Agrarprodukten in Nordrhein-Westfalen auf Kreisebene. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., H. 180). Bonn 1967, S. 48 f.

c. Die Transporte des Verkehrsträgers "Eisenbahn" werden nicht laufend, sondern nur in mehrjährigen Abständen erfaßt.

d. Warenströme in der Nahverkehrszone mit einem Durchmesser von 100 km werden überhaupt nicht registriert.

Ein weiterer Mangel ist, daß der Weg eines Gutes vom Aufgabeort bis zum endgültigen Empfangsplatz nicht eindeutig verfolgt werden kann, wenn eine Beförderung im sogenannten "gebrochenen Verkehr" erfolgt, d.h. zwei oder mehr Verkehrsmittel daran beteiligt sind. Hinzu kommt, daß Mengen unter 500 kg (Stückgutverkehr) nicht nach Gütergruppen aufgeteilt werden, was z.B. bei hochveredelten Ernährungsgütern wie Fleischwaren ins Gewicht fallen kann.

Deshalb können derartige Berechnungen mit realistischer Aussagekraft nur für bestimmte Räume durchgeführt werden, die mit Verkehrsbezirken zusammenfallen müssen[1] und nicht nach allen Seiten einen grenzüberschreitenden Verkehr aufweisen - und wenn, dann möglichst zum Ausland -, wie es z.B. für Schleswig-Holstein gegeben ist.[2]

---

1) Vgl. hierzu H. Stamer, Die überregionale Versorgung des nordrhein-westfälischen Industriegebietes mit Agrarprodukten. In: Agrarstruktur und Marktstruktur in Nordrhein-Westfalen. (Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, H. 81). Dortmund 1965, S. 21-44.

2) Vgl. Untersuchungen aus dem Institut für Agrarpolitik und Marktlehre der Universität Kiel, vor allem:
H. Stamer, F. Fendt, P. Holst, Das regionale Aufkommen und der übergebietliche Absatz von Agrarprodukten in Schleswig-Holstein. Kiel 1964, vervielf. Manuskr.
H. Stamer, F. Hülsemeyer, H. Wigger u. J. Gloyer, Schleswig-Holsteins Agrarprodukte. Aufkommen, Empfang und Absatz. (Agrarmarkt-Studien, H. 3. Hrsg. H. Stamer). Hamburg u. Berlin 1967.

Konkrete und zuverlässige Aussagen über die Rohstofferfassung und den Absatz von Agrarerzeugnissen bzw. Ernährungsgütern lassen sich nur über Erhebungen bei den Vermarktungseinrichtungen selbst gewinnen. Dieses Verfahren wurde im Rahmen dieser Untersuchung gewählt. Allerdings war natürlich keine Vollständigkeit für alle Produkte und den gesamten Untersuchungsraum zu erreichen. Typische Entwicklungsvorgänge in Einzugs- und Absatzbereich von Vermarktungsunternehmen werden anhand von ausgewählten und repräsentativen Untersuchungsobjekten aufgezeigt.

C. Der heterogene Untersuchungsraum

1. Auswahl

Als Beispielsuntersuchungsraum wurde ein Raum im nordrhein-westfälischen/niedersächsischen Grenzgebiet ausgewählt. Auf die gesamte Untersuchungsregion - im folgenden "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" genannt - entfallen 8 Landkreise, und zwar

- die nordrhein-westfälischen Lübbecke, Minden, Lemgo, Herford[1)], häufig aggregiert zur Teilregion "NRW-Kreise" oder "Ostwestfalen",
- die niedersächsischen Grafschaft Diepholz, Nienburg (Weser), Grafschaft Schaumburg, Schaumburg-Lippe; Teilregion "NDS-Kreise" oder "Südwestniedersachsen".

---

1) Zum Landkreis Herford gehört ab 1.1.1970 auch wieder die bisher kreisfreie Stadt Herford. Nach Möglichkeit werden beide Gebietseinheiten zusammengefaßt; wo dieses jedoch unmöglich war bzw. einen allzu großen Arbeitsaufwand bedeutet hätte, werden "Herford Land" und "Herford Stadt" getrennt ausgewiesen.

Ausschlaggebendes Kriterium für die Auswahl des Gebietes war dessen ausgeprägte Heterogenität.

Wenn wir uns noch einmal vergegenwärtigen, daß Agrarproduktion und Ernährungsgüternachfrage sozusagen die Pole darstellen, in deren Spannungsfeld eine Agrarmarktstruktur entsteht und sich verändert, dann sind es vor allem die Bedingungen in diesen beiden Bereichen, die als Erklärungsvariable in Frage kommen.
"Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" zeichnet sich nun in seiner gesamten sozio-ökonomischen Struktur durch eine weite Differenzierung aus.

So haben wir es im Südwesten mit dem Verdichtungsgebiet Bielefeld/Herford zu tun, das nach ganz "Ostwestfalen" hinein ausstrahlt.[1] Dagegen finden wir im Norden einen Teilraum vor, der als "hinter der allgemeinen Entwicklung zurückgebliebenes Gebiet"[2] eingestuft wurde und unter die Bundesfördergebiete bzw. Räume der Regionalen Aktionsprogramme fällt.[3]
Wie im folgenden noch zu belegen sein wird, weist der Untersuchungsraum große Unterschiede in den Nachfrageverhältnissen, in Stand und Entwicklung des Wirtschaftsniveaus als einer wichtigen Determinante für Strukturveränderungen auf der agraren Produktionsstufe, in den Verkehrsbedingungen und im Be-

---

1) Vgl. Raumordnungsbericht 1970 der Bundesregierung. Bundestagsdrucksache VI/1340. Bonn 1970, S. 33. Karte: Gebietskategorien nach dem Raumordnungsgesetz.
2) Ebenda.
3) Vgl. E. Dittes, Die Finanzierungshilfen des Bundes und der Länder an die gewerbliche Wirtschaft. (Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Sonderausgabe). Frankfurt (Main) 1970, S. 38 f. Karte: Bundesfördergebiete und Räume der Regionalen Aktionsprogramme.

reich der agrarischen Erzeugung auf. Diese einzelnen Ausgangsdaten finden schließlich ihren zusammenfassenden Niederschlag in einer recht heterogenen agrarmarktwirtschaftlichen Situation als Erklärungshintergrund für die differenzierte Agrarmarktstruktur, wobei die Lage zu überregionalen Verbrauchszentren miteinbezogen wird.

Neben der Heterogenität als entscheidendem Kriterium sprechen noch zwei weitere Gründe für die Auswahl der Untersuchungsregion:
"Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" gehört zu zwei Hoheitsräumen (Bundesländer Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen), so daß deren Maßnahmen in die Betrachtungen mitaufgenommen werden können.

Die Datenverfügbarkeit legt es nahe, sich an politisch-administrative Raumabgrenzungen zu halten. Sofern die amtliche Statistik überhaupt soweit untergliedert, stellen der Kreis bzw. die kreisfreie Stadt in der Regel die unterste räumliche Einheit dar, für die noch allgemein zugänglichen Daten zur Verfügung stehen. Allerdings ist eine bestimmte Mindestgröße eines Untersuchungsraumes allein schon deshalb erforderlich, um die der offiziellen Statistik durch Geheimhaltungsvorschriften gesetzten Grenzen mit Hilfe von Aggregierungen zu überwinden. - Auf die spezifischen Probleme der Datenverfügbarkeit und Datengewinnung für den Untersuchungsgegenstand "Agrarmarktstruktur" wird in einem gesonderten Abschnitt eingegangen.
Im weiteren soll nun der Untersuchungsraum anhand wichtiger Kenndaten charakterisiert werden.

2. Potential und Verteilung der Nachfrage

Über die Bevölkerungsdichte (Einwohner je qkm) in den Untersuchungskreisen und zum Vergleich in übergeordneten Gebietseinheiten informiert Anhangtabelle 2.
Läßt man die kreisfreie Stadt Herford außer Betracht, so ergibt sich folgende weite Streubreite:

Mit Stand von 1968 weisen die Gebietseinheit Herford Land und der Kreis Minden die höchsten Dichteziffern auf (424[1]) bzw. 338 Ew./qkm). Demgegenüber kommt die ausgesprochen dünne Besiedelung der Kreise Grf. Diepholz und Nienburg in den Werten von 66 bzw. 88 Ew./qkm zum Ausdruck. Innerhalb der Mittelgruppe befinden sich die Kreise Lemgo und Schaumburg-Lippe im oberen Feld, die Kreise Grf. Schaumburg und Lübbecke im unteren.

Den hohen Durchschnitt aller Stadt- und Landkreise von Nordrhein-Westfalen erreicht kein Kreis; über dem Bundesdurchschnitt liegen drei nordrhein-westfälische Kreise (Herford Land, Minden, Lemgo), aber nur ein niedersächsischer (Schaumburg-Lippe). Die niedrige durchschnittliche Bevölkerungsdichte des Flächenstaates Niedersachsen wird von den beiden Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg noch beträchtlich unterschritten.

Betrachtet man die Entwicklung von 1957 bis 1968, so sind keine wesentlichen Änderungen in den Relationen festzustellen. Jedoch waren - mit Ausnahme vom Kreis Schaumburg-Lippe - die Zuwachsraten in den nordrhein-westfälischen Kreisen sämtlich höher als die der drei restlichen niedersächsischen Kreise.

---

1) Einschließlich der Stadt Herford läge der Wert noch erheblich darüber.

Die räumliche Verteilung der Bevölkerung zeigt sich an der Bevölkerungsdichte in den Gemeinden des Untersuchungsraumes[1].
"Ostwestfalen" und "Südwestniedersachsen" - hier vor allem die bevölkerungsarmen Kreise Grf. Diepholz und Nienburg - weichen in der Siedlungsstruktur erheblich voneinander ab. Abgesehen von einer weitaus stärkeren Intensität sind in der Teilregion "Ostwestfalen" geschlossene Verdichtungsräume bzw. -bänder, in den Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg hingegen allenfalls punktförmige Verdichtungen anzutreffen. In den beiden schaumburgischen Kreisen herrscht die punktförmige Auffächerung der Bevölkerung vor, wobei sich Verknüpfungen andeuten.

Durch den Untersuchungsraum verläuft eine Verdichtungsachse, die an das Ballungszentrum Bielefeld anschließt, sich über Herford/Bünde, Bad Oeynhausen/Löhne bis nach Minden erstreckt und sich dann - wenn auch abgeschwächt - weiter über Hausbergen a.d. Porta, Vlotho, Bückeburg/Rinteln, Stadthagen bis zum Großraum Hannover hinzieht. Dabei lassen sich in "Ostwestfalen" bereits Querverstrebungen feststellen.

In "Ostwestfalen" hat die Verteilung der Bevölkerung über den Raum ('Zersiedelung') beachtlich zugenommen, und diese Tendenz wird auch in den Kreisen Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe andeutungsweise erkennbar. Dagegen ist eine solche Entwicklung in den Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg überhaupt nicht zu verzeichnen.

---

1) Vgl. G. Hennings, Grundlagen und Methoden zur Koordinierung des Einsatzes raumwirksamer Bundesmittel. Teilbereiche: Raumordnungspolitik, regionale Gewerbestrukturpolitik, Arbeitsmarktpolitik. Manuskr., Münster 1972, S. 77 ff.

3. Allgemeine Wirtschaftsentwicklung

Die allgemeine Wirtschaftsentwicklung[1] im Untersuchungsraum und zum Vergleich in den übergeordneten Gebietseinheiten Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und gesamte Bundesrepublik wird anhand üblicher Maßstäbe wie Bruttoinlandsprodukt, Industriebesatz, Kaufkraft, Erwerbspersonen nach Wirtschaftsbereichen, räumliche Verteilung der nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsstätten und mit Hilfe einiger Daten aus Handwerk und Handel aufgezeigt.
Damit läßt sich das Untersuchungsgebiet in Niveau und Wachstum der Wirtschaft ausreichend kennzeichnen.

Den herausragenden Wert des Bruttoinlandproduktes[2] je Kopf der Wohnbevölkerung (Einwohner) erzielt natürlich die Stadt Herford mit annähernd 11.000 DM (1966). Über 7.500 DM hinaus kommen Herford Land, Nienburg und Grf. Diepholz, während die übrigen drei nordrhein-westfälischen Kreise Minden, Lübbecke und Lemgo in etwa dasselbe Niveau erreichen (ca. 7.000 DM). Dagegen fallen die Kreise Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe auffallend ab; sie überschreiten 5.000 DM knapp.

---

1) Soweit nicht anders kenntlich gemacht, wurde auf Ergebnisse der Untersuchung von G. Hennings, Grundlagen..., a.a.O., S. 24 ff. u. S. 163 ff. zurückgegriffen.

2) Das Bruttoinlandsprodukt (BIP), d.h. der monetäre Wert der in einem Gebiet in einem bestimmten Zeitraum erstellten Produktion aller Wirtschaftsbereiche, abzüglich der dazu eingesetzten Vorleistungen, wird als gängiger Maßstab für die wirtschaftliche Leistung einer Region herangezogen. - Als Bezugsgröße wurde die Wohnbevölkerung gewählt, um eine Vergleichbarkeit zwischen den unterschiedlich großen Verwaltungseinheiten zu gewährleisten.

Sieht man von dem Extrem der Stadt Herford ab, so bleiben alle Kreise unter dem Durchschnitt von Nordrhein-Westfalen. Ungefähr in der Höhe des Bundesdurchschnitts sind Nienburg, Grf. Diepholz und Herford Land einzuordnen. Immerhin vier Kreise, nämlich Lübbecke und Lemgo sowie mit nennenswertem Abstand Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe, unterschreiten das durchschnittliche Bruttoinlandsprodukt von Niedersachsen.

Bei den Zuwachsraten von 1957 auf 1966 sticht der Kreis Nienburg hervor (über 160 v.H.). Läßt man Nienburg und Herford Stadt unberücksichtigt, so waren die Steigerungsraten der nordrhein-westfälischen Kreise höher und ausgeglichener als die der niedersächsischen Kreise.

Eine weitere wichtige Kennziffer ist der Industriebesatz, d.h. die Anzahl der Industriebeschäftigten auf 1.000 Personen der Wohnbevölkerung. Denn die Industrie bildet in der Regel die maßgebliche Grundlage für die wirtschaftliche Entwicklung eines Raumes, insbesondere für den Dienstleistungssektor.

Für alle Kreise der Teilregion "Ostwestfalen" kann man mit Stand von 1968 einen bedeutend höheren Industriebesatz[1)] als in den niedersächsischen Kreisen feststellen. Allerdings übertreffen lediglich Herford Stadt und Herford Land die durchschnittlichen Ziffern von Nordrhein-Westfalen und der Bundesrepublik. Unter dem Mittel von Niedersachsen liegen - und zwar beträchtlich - alle Kreise der Teilregion "Südwestniedersachsen".

---

1) Herangezogen wurden die Industriebeschäftigten in Betrieben mit 10 und mehr Beschäftigten.

Was die Entwicklung von 1957 bis 1968 angeht, hat der Industriebesatz relativ gesehen in den Kreisen Nienburg, Lübbecke und Grf. Diepholz beachtlich und in den Kreisen Minden und Lemgo leicht zugenommen. Demgegenüber sank er in Herford Stadt und Schaumburg-Lippe erheblich und in Herford Land und Grf. Schaumburg geringfügig.

In der Kaufkraft je Einwohner 1966 sind in "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" große Unterschiede zu registrieren. Setzt man den Bundesdurchschnitt = 100, so ergibt sich folgendes Spektrum[1]: Die höchste Kaufkraft ist im Kreis Herford anzutreffen (Relativzahl : 104,1), es folgen Minden und Lemgo mit Ziffern von 99,3 bzw. 94,1. Eine mittlere Position mit Werten von um 87 nehmen die Kreise Schaumburg-Lippe, Lübbecke und Grf. Schaumburg ein. Dagegen rangieren die Kreise Nienburg und Grf. Diepholz auffallend weit unten (Relativzahlen von 75,2 bzw. 70,9).

In den Erwerbsquellen der Bevölkerung treten im Untersuchungsraum selbst und zwischen diesem und übergeordneten Gebietseinheiten große Abweichungen auf. Das zeigt Anhangtabelle 3, die die Erwerbspersonen nach Wirtschaftsbereichen 1961[2] (relativ) angibt, d.h. die Anteile an der gesamten Erwerbsbevölkerung, die auf die einzelnen Wirtschaftsabteilungen bzw. -gruppen entfallen.

---

1) Statistische Datensammlung der Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V. Bonn. Zitiert bei J. Hogeforster, Regionalplanung im Agrarbereich. (Bonner Hefte für landwirtschaftliche Betriebslehre, H. 2. Hrsg. G. Steffen u. W. Skomroch). Stuttgart 1971, S. 18 f.

2) Ergebnisse der Volks- und Berufszählung 1961.

Die dominierende Bedeutung der "Land- und Forstwirtschaft, Tierhaltung und Fischerei", also des primären Sektors, in den Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg dokumentieren die Anteilswerte von 43,6 und 36,6 v.H. Auch im Kreis Lübbecke nimmt der Agrarsektor eine bedeutende Stellung ein (29,4 v.H.). Bis auf den Kreis Herford mit 7,7 v.H. bewegen sich die Relativzahlen der anderen Kreise zwischen 14,4 und 19,8 v.H.

Die landwirtschaftliche Erwerbstätigkeit in "Südwestniedersachsen" ist in etwa doppelt so hoch wie in "Ostwestfalen".

Vergleicht man mit größeren Räumen, so überschreiten alle Kreise den Durchschnitt von Nordrhein-Westfalen und immerhin vier Kreise - davon drei niedersächsische - den von Niedersachsen. Nur der Kreis Herford bleibt unter dem Bundesdurchschnitt.

Die Erwerbstätigkeit im verarbeitenden Gewerbe - also in der Industrie und dem industrienahen Handwerk - liegt in den nordrhein-westfälischen Kreisen sämtlich - teilweise beachtlich - höher als in den niedersächsischen. Dem Stand von "Ostwestfalen" kommen die beiden schaumburgischen Kreise noch am nächsten.
In "Ostwestfalen" sind noch rund 47 v.H. der Erwerbsbevölkerung im verarbeitenden Gewerbe beschäftigt, dagegen in "Südwestniedersachsen" nur ca. 27 v.H.

Hervorzuheben ist jedoch, daß die relative Erwerbstätigkeit im tertiären Bereich (Handel, Verkehr, Nachrichtenübermittlung, Kreditinstitute, Versicherungsgewerbe und sonstige Dienstleistungen) in "Südwestniedersachsen" die in "Ostwestfalen" leicht übersteigt: 32 v.H. zu rd. 30 v.H.

Trotz des Entwicklungsrückstandes der niedersächsischen Teilregion gegenüber der nordrhein-westfälischen, der sich vor allem in dem hohen Anteil der in der Landwirtschaft Tätigen äußert, scheint das Angebot an tertiären Leistungen in "Südwestniedersachsen" zufriedenstellend zu sein.

Das Handwerk gliedert sich in sehr unterschiedliche Gewerbezweige auf, die demgemäß auch differenzierten Strukturwandlungen ausgesetzt sind. In der Regel verzeichnen die Bau- und Ausbauhandwerke, metallverarbeitenden Handwerke und die Handwerke der übrigen tertiären Bereiche eine Beschäftigungszunahme, während die Beschäftigung in den Bereichen Holzverarbeitung, Bekleidung/Textil/Leder z.T. kräftig zurückgeht.

Insgesamt gesehen kennzeichnen das Handwerk in der Bundesrepublik ein starkes Umsatzwachstum, steigende Gesamtbeschäftigung und - verbunden mit einem Rückgang der Anzahl - eine Vergrößerung der Betriebe.
Daran gemessen, kann die Entwicklung des Handwerks in "Südwestniedersachsen" als unterdurchschnittlich, in "Ostwestfalen" als überdurchschnittlich bezeichnet werden.

Als Maßstab für die Versorgung der Wohnbevölkerung mit Handwerksdiensten gilt die sogenannte Handwerksdichte (Übersicht 2 auf S. 73).

In allen Kreisen liegt die Handwerksdichte über der des Bundesgebietes. Wiederum sind für "Ostwestfalen" höhere Ziffern festzustellen als für "Südwestniedersachsen".

Zum Handel, über den im übrigen die amtliche Statistik für den Beobachtungszeitraum nur recht unzureichende Informationen zur Verfügung stellt, rechnen im einzelnen der Großhandel, der Einzelhandel und

Übersicht 2 : Anzahl der Beschäftigten im Handwerk auf 1.000 Einwohner 1963 (Handwerksdichte)

Lübbecke	88
Minden	87
Lemgo	84
Herford	101
"Ostwestfalen"	91
Grf. Diepholz	71
Nienburg	66
Grf. Schaumbg.	69
Schaumbg.-Lippe	69
"Südwestniedersachsen"	69
BRD	64

Quelle: G. Hennings, Grundlagen..., a.a.O., S. 164.

die Handelsvermittlung.

Bezogen auf die gesamte Erwerbstätigkeit in allen Wirtschaftsbereichen, beträgt der Anteil der Erwerbsperson im Handel 1961 in "Ostwestfalen" und "Südwestniedersachsen" jeweils ca. 10 v.H. und unterschreitet den bundesrepublikanischen Durchschnittswert von 11,9 v.H. nur knapp (vgl. Anhangtabelle 3).
Insgesamt gesehen erzielt der Handel im Referenzzeitraum ein Umsatzwachstum wie im Bundesdurchschnitt, so daß von daher eine zufriedenstellende Versorgung der Bevölkerung mit Leistungsn dieses Gewerbezweiges angenommen werden kann.

Als letztes Merkmal zur Charakterisierung der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung sei noch die räumliche Verteilung der nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsstätten angeführt.
Analog zu den Aussagen über die regionale Verteilung der Bevölkerung wird auch hier der raumstrukturelle Unterschied zwischen "Ostwestfalen" und "Südwestniedersachsen" sehr deutlich.

In der nordrhein-westfälischen Teilregion massieren sich die Gemeinden mit hoher Arbeitsplatzdichte im und am Verdichtungsband Herford - Minden und auch an den Querachsen.

Dagegen kann von einer Konzentration der nichtlandwirtschaftlichen Arbeitsstätten in der niedersächsischen Teilregion - und zwar in abgeschwächter Form - lediglich entlang der Entwicklungsachse in den schaumburgischen Kreisen gesprochen werden. Wie an anderer Stelle bereits gesagt, schließt diese Achse an den nordrhein-westfälischen Entwicklungsstreifen an. Außerdem konzentrieren sich - sieht man von den Kreisstädten ab - Arbeitsstätten in nennenswertem Umfang nur noch in wenigen Gemeinden.

Als wesentliches Ergebnis der Analyse der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung kann herausgestellt werden, daß das Untersuchungsgebiet zum einen beträchtlich von größeren Räumen wie Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Bundesgebiet abweicht, zum anderen aber darüber hinaus in sich eine große Differenzierung aufweist.

Allgemein besteht ein Leistungsgefälle zwischen "Ostwestfalen" und "Südwestniedersachsen", wobei jedoch deutlich zu registrieren ist, daß sich die niedersächsische Teilregion auf das augenblicklich noch bedeutend höhere Wirtschaftsniveau in "Ostwestfalen" hinbewegt.

Aber auch zwischen einzelnen Kreisen ergeben sich beachtliche Unterschiede, die damit die innere Heterogenität des Untersuchungsraumes untermauern.

Als von ihrer Wirtschaftstätigkeit her relativ leistungsschwache und noch stark agrarisch orientierte Gebiete müssen die Kreise Grf. Diepholz und Nienburg und - wenn auch in abgeschwächter Form - der Kreis Lübbecke eingestuft werden.

4. Verkehrserschließung

Vor allem die geographische Lage zwischen den Ballungsräumen "Großraum Hannover" und "Ruhrgebiet" und auch noch zu Bremen bestimmt die Verkehrserschließung der Untersuchungsregion, wie die Abbildung auf S. 76 zeigt.
Die bedeutenden Verkehrsstraßen verlaufen vornehmlich in nordöstlicher-südwestlicher Richtung. Hauptverkehrsader ist darunter die Autobahn Hannover - Ruhrgebiet, die den südlichen Teil des Untersuchungsraumes durchkreuzt. Auf die Kreise Grf. Schaumburg, Schaumburg-Lippe, Minden, Lemgo und Herford entfallen unterschiedlich lange Autobahnteilstücke (Übersicht 3). - Eine bessere Verkehrserschließung in Nord-Süd-Richtung wird die geplante Autobahn Bremen - Gießen bringen.

Den gesamten Umfang des Straßennetzes im Untersuchungsraum gibt Übersicht 3 auf S. 77 wieder.

Absolut gesehen verfügen die nordrhein-westfälischen Kreise im Durchschnitt über mehr Straßen - insbesondere nicht klassifizierte - als die niedersächsischen.

Verkehrserschließung und geographische Lage des Untersuchungsgebietes

Entnommen aus: J. Hogeforster, Regionalplanung..., a.a.O.

Wählt man als vergleichbaren Maßstab die Straßendichte (Straßenlänge in km je qkm Fläche), so verzeichnen die Kreise "Ostwestfalens" ein merklich umfangreicheres Straßennetz als die "Südwestniedersachsens". Erwartungsgemäß niedrig ist die Straßendichte in den Kreisen mit geringer Bevölkerungsdichte (Grf. Diepholz, Nienburg und auch noch Lübbecke).

Drei Hauptstrecken der Eisenbahn führen durch die Untersuchungsregion:

Übersicht 3 : Das Straßennetz im Untersuchungsgebiet

Gebietseinheit	Bundesautobahn km	klassifizierte Straßen km	nicht klassifizierte Straßen km	klassifizierte Straßen km je qkm	nicht klassifizierte Straßen km je qkm
Lübbecke	-	441,5	978,4	0,78	1,73
Minden	18,2	537,8	1.152,8	0,90	1,94
Lemgo	6,4	593,9	647,7	1,02	1,11
Herford	10,3	438,8	1.119,4	1,06	2,70
ø NRW-Kreise	8,7	502,8	974,5	0,94	1,87
Grf. Diepholz	-	474,0	995,9	0,40	0,85
Nienburg	-	510,6	1.012,7	0,43	0,87
Grf.Schaumbg.	25,8	373,6	390,5	0,84	0,88
Schaumbg.-Lippe	3,5	266,3	311,2	0,78	0,91
ø NDS-Kreise	7,3	406,1	677,5	0,61	0,87

Quelle: Statistische Datensammlung der Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie Bonn. Zitiert bei J. Hogeforster, Regionalplanung..., a.a.O.

- Linie Bremen - Osnabrück - Münster (bedeutungsvoll für Grf. Diepholz).
- Strecke Hannover - Bielefeld - Dortmund (erfaßt die beiden schaumburgischen Kreise, Minden und Herford).
- Verbindung Bremen - Hannover (wichtig für den Kreis Nienburg.

Schließlich sind als maßgebliche Verkehrsträger noch zwei Bundeswasserstraßen anzuführen:

Der Mittellandkanal, der Ems, Weser und Elbe miteinander verbindet, verläuft mitten durch den Untersuchungsraum. Von Süden fließt die Weser durch dieses Gebiet, die jedoch erst ab Minden stromabwärts für Schiffe ab 1.000 t Tragfähigkeit zu befahren ist.

Insgesamt kann die Verkehrserschließung in "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" als gut bezeichnet werden, vor allem im Hinblick auf die Anbindung an das Ruhrgebiet und den Großraum Hannover. Doch es lassen sich innerhalb der ausgewählten Region wiederum Differenzierungen feststellen. Die Kreise Herford, Lemgo, Minden, Schaumburg-Lippe und Grf. Schaumburg besitzen ein besser ausgebautes Verkehrsnetz als die übrigen Kreise. Das wird deutlich an einer höheren Straßendichte, einem direkten Zugang zur Autobahn und einem günstigeren Eisenbahnnetz.

5. Agrarischer Produktionsbereich

Der agrarische Produktionsbereich soll im folgenden mittels der Indikatoren natürliche Ertragsverhältnisse, Dauergrünlandanteil, Betriebsgrößenstruktur und sozialökonomische Struktur gekennzeichnet werden.
Die natürlichen Ertragsverhältnisse variieren im Untersuchungsraum in weiten Grenzen.

Unter den klimatischen Bedingungen ist zwar eine ausgeglichene mittlere jährliche Lufttemperatur von 8° - 9°C anzutreffen, die Niederschlagsmengen bewegen sich jedoch pro Jahr zwischen 600 mm (Kreise Nienburg und Schaumburg-Lippe) und 750 - 900 mm (je nach Höhenlage im Kreis Lemgo).

Weitaus heterogener zeigt sich das Untersuchungsgebiet in seinem naturräumlichen Erscheinungsbild. Relief und Bodenverhältnisse sind sehr unterschiedlich. Man findet Nieder- und Hochmoorflächen, Geesten, Hügel- und Bergland wie Flußniederungen vor.

Zieht man als quantitativen Maßstab für die Ertragsfähigkeit der landwirtschaftlichen Nutzfläche (LN) die Bodenklimazahl (BKZ)[1] heran, so offenbaren die Ergebnisse die Heterogenität des Produktionsfaktors "Boden" (Übersicht 4).

Übersicht 4 : Bodenklimazahlen

Gebietseinheit	Kreis-BKZ x)	niedrigste Gemeinde-BKZ	höchste Gemeinde-BKZ
Lübbecke	37,2	24,0	75,0
Minden	48,1	26,0	66,0
Lemgo	52,0	27,0	71,0
Herford	55,2	42,0	63,0
ø NRW-Kreise	48,1	29,7	68,7
Grf. Diepholz	32,6	24,0	70,0
Nienburg	36,4	26,0	61,0
Grf.Schaumbg.	65,0	33,0	77,0
Schaumbg.-Lippe	60,0	39,0	72,0

x) Gemeindebodenklimazahl, gewogen mit der LN eines Kreises.

Quelle: Statistische Datensammlung der Forschungsstelle für Agrarpolitik und Agrarsoziologie Bonn. Zitiert bei J. Hogeforster, Regionalplanung..., a.a.O.

1) Die Bodenklimazahl, ermittelt im Rahmen der landwirtschaftlichen Bodenschätzung, gibt als Verhältniszahl die natürlichen Ertragsbedingungen

(Fortsetzung s. nächste S.)

Die geringste durchschnittliche Bodengüte weisen die Kreise Grf. Diepholz, Nienburg und Lübbecke auf, die höchste die Kreise Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe.
Stellt man die Extremwerte der Gemeindebodenklimazahlen in den einzelnen Kreisen einander gegenüber, so läßt sich eine vergleichsweise unausgeglichene Ertragsfähigkeit des Bodens in den Kreisen Lübbecke und Grf. Diepholz feststellen, eine relativ ausgewogene dagegen in den Kreisen Herford und Schaumburg-Lippe. Die übrigen Kreise nehmen eine mittlere Position ein.

Der Dauergrünlandanteil - oftmals auch nur kurz Grünlandanteil genannt -, d.h. der Anteil der ständig als Grünland (Wiesen, Weiden, Hutungen, Streuwiesen) genutzten Flächen an der landwirtschaftlichen Nutzfläche, ist ein wesentlicher Bestimmungsfaktor für die Produktionsausrichtung eines landwirtschaftlichen Betriebes und einer Region. Das gilt insbesondere dann, wenn es sich dabei um absolutes Grünland handelt, das nicht ackerbaulich genutzt werden kann.

Denn zunächst hängt vom Grünlandanteil Vorhandensein, Umfang und Art der Rindviehhaltung ab. Außerdem leistet das Grünland einen vergleichsweise geringeren Beitrag zum landwirtschaftlichen Einkommen als das Ackerland, so daß grünlandstarke Betriebe - vor allem bei nicht ausreichender Produktionskapazität - gezwungen sind, zusätzlich eine mehr und minder intensive flächenunabhängige Veredlung (Schweine-, Geflügel-, Eierproduktion) zu betreiben ("innere Aufstockung"). Das erfordern, die Einkom-

---

(Bodenbeschaffenheit, Klima, Gelände) des Bodens - Acker- und Grünland zusammenfassend - im Vergleich zum ertragsfähigsten Boden (= 100) an.

mensansprüche im Zuge des auch der Landwirtschaft immer bewußteren wirtschaftlichen Wachstums.

Im Untersuchungsgebiet ist nun ein recht unterschiedlicher Umfang des Grünlandes anzutreffen (Übersicht 5).

Übersicht 5 : Dauergrünlandanteil 1960, 1965, 1968 v.H. der LN

Gebietseinheit	1960	1965	1968
Lübbecke	50,9	50,2	49,5
Minden	32,3	32,8	32,2
Lemgo	22,6	24,9	24,3
Herford	21,3	21,8	21,2
NRS-Kreise	32,8	33,4	32,9
Grf. Diepholz	56,4	55,5	52,6
Nienburg	45,2	44,7	42,6
Grf. Schaumbg.	25,3	26,1	25,7
Schaumbg.-Lippe	28,6	28,0	27,1
NDS-Kreise	45,2	44,8	42,8
NRW	36,9	39,6	39,4
NDS	44,7	45,5	44,1
BRD	40,0	41,3	41,0

Quelle: Errechnet aus: Beiträge zur Statistik des Landes NRW - Die Landwirtschaft in NRW -; Zahlen aus der LK Hannover; Statistische Jahrbücher der BRD; verschied. Jg.

Einen bemerkenswert hohen Anteil der landwirtschaftlichen Nutzfläche mit ca. 50 v.H. macht das Grünland in den Kreisen Grf. Diepholz und Lübbecke aus

(1968). Auch der Kreis Nienburg übertrifft noch 40 v.H. In den anderen Kreisen beläuft sich der Grünlandanteil in etwa auf ein Viertel der landwirtschaftlichen Nutzfläche.

Vergleicht man mit den Durchschnittswerten größerer Gebietseinheiten (NRW, NDS, BRD), die alle in der Höhe von ca. 40 v.H. liegen, so überschreiten die Kreise Grf. Diepholz und Lübbecke diesen Prozentsatz erheblich, stimmt der Kreis Nienburg ungefähr damit überein und bleiben die übrigen Kreise beträchtlich darunter.

Während in den Kreisen mit relativ niedrigem Grünlandanteil im Zeitraum 1960 - 1968 keine nennenswerten Veränderungen eingetreten sind, ist in den grünlandreichen Kreisen eine leichte Abnahme festzustellen.

Die landwirtschaftliche Nutzfläche wird als Maßstab der Betriebsgröße in der Landwirtschaft immer problematischer, da sie die Einkommensgrundlage landwirtschaftlicher Betriebe nur ungenügend zum Ausdruck bringt. Denn sowohl die vielfach intensive flächenunabhängige Veredlungsproduktion ("innere Betriebsgröße") als auch die im außerlandwirtschaftlichen Bereich in steigendem Ausmaß erzielten Einnahmen werden nicht berücksichtigt.

Befriedigend läßt sich die Betriebs- und Agrarstruktur nur mit Hilfe sozialökonomischer Kriterien kennzeichnen. Doch es gibt noch keine allgemeingültige Systematik und gängige Methode, um mit massenstatistischen Angaben die sozialökonomische Struktur der Landwirtschaft eines Raumes in den Griff zu bekommen. - Auf die für den Untersuchungsraum vorhandenen sozialökonomischen Informationen wird im folgenden Abschnitt kurz einzugehen sein.

Trotz dieser Einwände gewinnt man mit Hilfe des Flächenmaßstabes (ha LN), der ohne Schwierigkeiten lückenlos und detailliert aus der amtlichen Statistik zu entnehmen ist, eine zweckmäßige Orientierung über den agrarischen Produktionsbereich.

Dem Faktor "Boden" kommt nämlich neben den Produktionsfaktoren "Arbeit", dem zunehmend gewichtigeren "Kapital" und vor allem der "unternehmerischen Leistung" nach wie vor - direkt und indirekt - eine wesentliche Bedeutung für die landwirtschaftliche Einkommenserzielung zu. Die Flächenausstattung bestimmt maßgeblich die Betriebsorganisation und damit Umfang und Zusammensetzung des Angebotes eines Betriebes an Agrarprodukten. Entsprechend hängt von den Betriebsgrößenverhältnissen eines Gebietes das regionale Agrarangebot mitentscheidend ab.

Über Stand und Entwicklung (1949 - 1968) der Betriebsgrößenstruktur, d.h. der Mischung der verschiedenen Betriebsgrößen sowie die durchschnittlichen Betriebsgrößen im Untersuchungsraum informieren die Anhangtabellen 4a, 4b und 4c eingehend.

Auch wenn die durchschnittliche Betriebsgröße wegen der Streubreite vom Kleinstbetrieb mit weniger als 2 ha bis zum Großbetrieb mit mehr als 50 ha nur von bedingter Aussagekraft ist, gibt sie dennoch die unterschiedlichen Betriebsgrößenverhältnisse in "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" zu erkennen.

Im Durchschnitt weisen die niedersächsischen Kreise im Jahre 1968 eine beträchtlich höhere Betriebsgröße (11,0 ha) auf als die westfälischen (7,4 ha). Unter den einzelnen Kreisen heben sich Grf. Diepholz, Nienburg und Lemgo deutlich nach oben ab, während die niedrigsten Werte in Minden, Herford und Lübbecke anzutreffen sind.

Auffallend stark erhöht hat sich im Zeitraum 1949 - 1968 die durchschnittliche Betriebsgröße im Kreis Lemgo: Sie hat sich nahezu verdoppelt.

Sieht man vom Kreis Lemgo ab, so zeigt sich auch in der Betriebsgrößenverteilung ein fortgeschrittener Entwicklungsstand der Kreise in "Südwestniedersachsen".
In der niedersächsischen Teilregion - hier vor allem in den Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg - und im nordrhein-westfälischen Kreis Lemgo entfällt ein bedeutend größerer Anteil (v.H. aller Betriebe) auf die Betriebe mit 20 ha LM u.m. als in den übrigen drei Kreisen von "Ostwestfalen".

Den vergleichsweise geringsten Besatz in der Größenklasse b. u. 10 ha erreicht mit Abstand der Kreis Grf. Diepholz; es folgen Nienburg, Lemgo und Schaumburg-Lippe.
Die Betriebsgrößenumschichtung verläuft in "Südwestniedersachsen" auf einem höheren Niveau. Das demonstriert die Tatsache, daß mit Ausnahme des Kreises Nienburg in den drei anderen niedersächsischen Kreisen die Anzahl der Betriebe in der mittleren Betriebsgrößenklasse 10 b. u. 20 ha im Zeitraum 1949 - 1968 bereits abgenommen, dagegen in "Ostwestfalen" noch zugenommen hat.

Der zahlenmäßige Rückgang der landwirtschaftlichen Betriebe insgesamt ist am stärksten im Kreis Lemgo (um annähernd die Hälfte des Bestandes von 1949), relativ hoch auch noch in Schaumburg-Lippe und Grf. Schaumburg (um gut ein Drittel) und beläuft sich in den restlichen Kreisen auf ca. ein Viertel.

Insgesamt gesehen sind die günstigsten Betriebsgrößenverhältnisse in den Kreisen Grf. Diepholz, Nienburg und Lemgo sowie in abgeschwächtem Ausmaß

in den Kreisen Schaumburg-Lippe und Grf. Schaumburg anzutreffen. Demgegenüber besteht in den Kreisen Minden, Herford und Lübbecke ein erheblicher Nachholbedarf in der Flächenausstattung der Betriebe.

Wie bereits angeklungen, läßt sich ein realistischer Einblick in Situation und Bedingungen der Landwirtschaft nur gewinnen, wenn man die sozialökonomische Struktur analysiert. Leider gibt die regelmäßige amtliche Massenstatistik bisher darüber keine Auskunft.

Zur sozialökonomischen Klassifizierung der landwirtschaftlichen Betriebe im Untersuchungsraum verwendet Hogeforster[1] einen kombinierten Maßstab aus Fläche und Einkommen. Ausgangspunkt ist die sogenannte Richtbetriebsgröße (in ha LN) als Kernstück einer Regionalplanung im Agrarbereich. Darunter versteht man in einer Region diejenige Mindest-Betriebsgröße, die bei ortsüblicher Bewirtschaftung den ständig Beschäftigten ein vorgegebenes Einkommen allein aus der Landwirtschaft ermöglicht. Als Richtschnur gilt dabei der vorherrschende Einfamilien-Vollerwerbsbetrieb mit durchschnittlich 2 Arbeitskräften (AK).

Legt man ein zu erwirtschaftendes jährliches Arbeitseinkommen[2] von 11.000 DM/AK zugrunde, das in etwa dem Vergleichseinkommen in der übrigen Wirtschaft entspricht, so können die verschiedenen Betriebsarten mit Hilfe der Richtbetriebsgröße abgegrenzt werden. Damit werden Umfang und Notwendigkeit einer

---

1) Vgl. J. Hogeforster, Regionalplanung..., a.a.O.

2) Rohertrag abzüglich Sachaufwand, Kostensteuern und Lasten sowie Zinsanspruch des Aktivkapitals.

außerlandwirtschaftlichen Tätigkeit ersichtlich:

Vollerwerbsbetriebe: Betriebe mit der vollen Richtbetriebsgröße und mehr. Der Mindestschwellenwert beläuft sich auf über 20 ha LN.

Zuerwerbsbetriebe: Betriebe von 2 ha LN bis zur vollen Richtbetriebsgröße.

In diesen Betrieben kann das geforderte Arbeitseinkommen in Höhe von 11.000 DM/AK/Jahr aus der Landwirtschaft nicht erzielt werden, so daß ein Zuerwerb erforderlich wird.

Eine Auffächerung untergliedert noch in Betriebe mit 2 ha bis zur halben Richtbetriebsgröße (im folgenden als Zuerwerbsbetriebe I bezeichnet), die auf jeden Fall ergänzender außerlandwirtschaftlicher Einnahmen bedürfen, und in Betriebe von der halben bis zur vollen Richtbetriebsgröße (Zuerwerbsbetriebe II), die vielfach im Vollerwerb bewirtschaftet werden, ohne jedoch ein paritätisches Einkommen zu erreichen. Nur wenige Betriebe dieser zweiten Gruppe (Übergangsbetriebe) können zur vollen Richtbetriebsgröße aufstocken, so daß die Mehrzahl langfristig einem Zuerwerb wird nachgehen müssen.

Nebenerwerbsbetriebe: Betriebe unter 2 ha LN. Der Haupterwerb liegt außerhalb der Landwirtschaft.

Für jeden Kreis werden nun die spezifischen Richtbetriebsgrößen ermittelt.[1] Eine Gegenüberstellung

---

1) Zur Berechnungsmethode der für die folgenden Aussagen herangezogenen Richtbetriebsgrößen vgl. J. Hogeforster, Regionalplanung..., a.a.O., S. 55 ff.
Im Rahmen dieser Untersuchung interessieren nur die für das Untersuchungsgebiet ermittelten Ergebnisse, um die innergebietliche Differenzierung deutlich zu machen.

mit den aus der offiziellen Statistik zu entnehmenden Betriebsgrößen führt für das Jahr 1968 zu der in Übersicht 6 dargestellten Betriebsartenmischung.

Übersicht 6 : Sozialökonomische Struktur der Landwirtschaft in in "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" 1968

Gebietseinheit	v.H.				
	Nebenerwerbsbetriebe	Zuerwerbsbetriebe I	Zuerwerbsbetriebe II	Vollerwerbsbetriebe	Betriebe insgesamt
Lübbecke	26,4	60,7	6,6	6,3	100
Minden	42,3	44,6	7,3	5,8	100
Lemgo	39,5	35,6	6,7	18,2	100
Herford	40,0	46,4	5,7	7,9	100
NRW-Kreise	36,4	48,6	6,6	8,4	100
Grf. Diepholz	14,9	50,3	12,4	22,4	100
Nienburg	22,1	50,8	9,7	17,4	100
Grf.Schaumbg.	44,6	36,4	6,9	17,1	100
Schaumbg.-Lippe	38,7	39,0	8,8	13,5	100
NDS-Kreise	25,8	46,7	9,9	17,6	100

Quelle: J. Hogeforster, Regionalplanung..., a.a.O.

Relativ viele Vollerwerbsbetriebe sind in den Kreisen Grf. Diepholz, Lemgo, Nienburg, Grf. Schaumburg und auch noch Schaumburg-Lippe anzutreffen.

Hohe Anteilswerte (in v.H. aller Betriebe) weisen bei den Nebenerwerbsbetrieben die Kreise Grf.Schaumburg, Minden, Herford, Lemgo und Schaumburg-Lippe

auf, während in den dünn besiedelten Kreisen Grf. Diepholz, Nienburg und Lübbecke das Gewicht der nebenberuflich bewirtschafteten Betriebe erheblich geringer ist.

Im Durchschnitt verfügt die Teilregion "Südwestniedersachsen" vergleichsweise über mehr Übergangsbetriebe (Zuerwerbsbetriebe II) als die Teilregion "Ostwestfalen".

Zusammenfassend läßt sich zum agrarischen Produktionsbereich sagen, daß - nach den Bereichen "Potential und Verteilung der Nachfrage", "allgemeine Wirtschaftsentwicklung" und "Verkehrserschließung" - auch hier die Untersuchungsregion eine beträchtliche interne Heterogenität aufweist und sich erheblich von größeren Gebietseinheiten unterscheidet.

Unter Berücksichtigung der außerlandwirtschaftlichen Erwerbsmöglichkeiten sind es nun diese heterogenen Produktionsgrundlagen in der Landwirtschaft, die in Verbindung mit den gegebenen Nachfrageverhältnissen die agrarmarktwirtschaftliche Lage in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" bestimmen. Darauf wollen wir im folgenden eingehen.

6. Allgemeine agrarmarktwirtschaftliche Beurteilung

Kriterien für die allgemeine, d.h. produktunabhängige Beurteilung des Untersuchungsraumes sind die Lage zum Verbrauchsort und vor allem die regionale Versorgungssituation.
Im Hinblick auf die Standortbeziehungen im Agribusiness, wobei - wie mehrmals betont - die 1. Marktstufe die entscheidende Stellung einnimmt, kommt der Lage zum Verbrauchsort, d.h. der Entfernung zwischen

der Agrarerzeugung und den Plätzen des Verbrauchs von Ernährungsgütern, eine besondere Bedeutung zu. Demnach lassen sich Gebiete nach ihrer Marktferne bzw. Marktnähe eingruppieren. Zu beachten ist dabei, daß marktferne Räume in der Regel mit Regionen vorwiegend agrarischer Tragfähigkeit zusammenfallen, in denen eine höchst rationelle Agrarproduktion mit starker Verbreitung einer spezialisierten Massenproduktion vorherrscht.

Läßt man zunächst den Zusammenhang mit der regionalen Versorgungssituation außer Betracht, so können Marktnähe und Marktferne in Abhängigkeit vom lokalen und regionalen Nachfragepotential nach Ernährungsgütern festgelegt werden, d.h. von der Bevölkerungsdichte und vornehmlich der räumlichen Verteilung der Bevölkerung.

Ausgehend von den entsprechenden recht unterschiedlichen Ergebnissen (vgl. I.C.2. in diesem Kapitel), sind als marktnahe Gebiete die nordrhein-westfälischen Kreise Minden, Lemgo, Herford und auch noch die niedersächsischen Kreise Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe einzustufen. Zusätzlich zu den guten und räumlich ausgewogenen Absatzmöglichkeiten - das gilt insbesondere für die drei genannten Kreise "Ostwestfalens" - in allen angeführten Kreisen kann aus den drei nordrhein-westfälischen Kreisen in den nahen Bielefelder Raum und aus den beiden schaumburgischen Kreisen in den nicht weit entfernten Großraum Hannover abgesetzt werden.

Demgegenüber sind die Kreise Grf. Diepholz, Nienburg und Lübbecke als marktfern zu bezeichnen.

Für den überregionalen Absatz von Nahrungsmitteln aus der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" bietet sich der Ballungsraum "Rhein-Ruhr" an, nicht

zuletzt wegen der günstigen Verkehrsverbindungen (vgl. I.C.4. dieses Kapitels).

Agrarmarktwirtschaftlich am treffendsten kann man einen Raum mit Hilfe der regionalen Versorgungssituation einordnen, eines Maßstabes, der als Determinante in die raumspezifische Hypothese dieser Untersuchung eingegangen ist.

Stellt man für Gebietseinheiten unter Verwendung bestimmter Umrechnungsverfahren die Erzeugung von Agrarprodukten dem Verbrauch an Ernährungsgütern gegenüber, so lassen sich Über- und Zuschußgebiete ausweisen.
Es kann darauf verzichtet werden, im Rahmen dieser Arbeit auf grundsätzliche Fragen der "Versorgungsbilanzen" wie die generelle Aussagefähigkeit, methodische Probleme und die Datenbasis näher einzugehen, da sich andere Arbeiten damit ausführlich beschäftigt haben.[1)]

---

1) Auf folgende sei verwiesen:
F.D. Schowkatfard, Angebotsstruktur, Versorgungsbilanzen und Austausch der Agrarprodukte in den Regionen Niedersachsens. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., H.179). Bonn 1967.
B. von Sydow, Produktion und Verbrauch von wichtigen Agrarprodukten in Nordrhein-Westfalen auf Kreisebene. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., H. 180). Bonn 1967.
M. Besch, Die quantitative Ermittlung der Versorgungslage und ihrer Entwicklungstendenzen auf regionalen Agrarmärkten. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., H.185). Bonn 1967.
B. Willers, W. Esselmann u. J. Reichert, Analyse niedersächsischer Agrarmärkte. Erzeugungs- und Absatzstruktur für Schweinefleisch, Rindfleisch, Geflügelfleisch, Eier und Kartoffeln. Bonn 1968.

Angemerkt werden muß jedoch, daß die regionale Versorgungssituation rechnerisch ermittelt wird. Es handelt sich vor allem deshalb um fiktive Werte, weil von der Prämisse ausgegangen wird, daß einerseits die Produktion eines Gebietes sämtlich und alleinig für den gebietsweisen Verbrauch ansteht und andererseits die Nachfrage des ausgewählten Gebietes nur auf die gebietliche Erzeugung zurückgreift. Demnach bleibt der zwischengebietliche Warenaustausch unberücksichtigt, der bei relativ eng begrenzten Räumen wie Kreisen erheblich zu Buche schlagen kann.

Dennoch ist die regionale Versorgungssituation ein grundlegendes Kriterium, um einen Raum agrarmarktwirtschaftlich zu kennzeichnen. Mit der Angabe von Überschuß- und Zuschußgebieten und den im Zeitablauf eingetretenen Veränderungen werden gleichzeitig die Tendenzen in der agrarischen Produktion ersichtlich (Schwerpunktbildung, Struktur der Erzeugung), wenn, wie im Untersuchungsraum der Fall, die Entwicklung der Bevölkerung im großen und ganzen in den Gebietseinheiten ähnlich verlaufen ist.[1)]

Die Versorgungsbilanzen auf Kreisebene wurden in Anlehnung an eine von der Landwirtschaftskammer Hannover seit einigen Jahren angewandte Methode[2)] ermittelt. Angegeben werden nicht absolute Mengen (Überhang bzw. Fehlmenge), sondern die Erzeugung in v.H. des Verbrauches: sozusagen die "Selbstversorgungsgrade der Kreise".

---

1) Die Bevölkerungszunahme ist in den einzelnen Kreisen "Ostwestfalens" nur unbedeutend höher als in den niedersächsischen Kreisen.

2) Vgl. LK Hannover, Erläuterungen zu den Analysen "zur Untersuchung der Marktschwerpunkte und der daraus zu ziehenden Folgerungen." O.O., o.J., vervielf. Manuskr.

Bei den Untersuchungsprodukten Kartoffeln, Schlachtvieh (Schweine-, Rindfleisch), Eier und Schlachtgeflügel werden für die Jahre 1960 und 1965 - 1969 die kreisweise errechneten Produktionsmengen (Anbaufläche x Ertrag bzw. Viehbestand x Leistung bzw. Schlachtgewicht) verglichen mit den Verbrauchsmengen der Kreise (mittlere Bevölkerung x pro-Kopf-Verbrauch[1]) im Bundesdurchschnitt). Zur Berechnung werden weitgehend durchschnittliche Werte und Koeffizienten herangezogen; es wird nicht regional differenziert.[2]

Abgesehen von statistischen Schwierigkeiten (Vielfalt der Gemüsearten, verschiedene Verwendungsmöglichkeiten, problematische Aufteilung des Konsums auf die einzelnen Arten) werden für "Feldgemüse" keine Versorgungsbilanzen erstellt, weil hier ein die Kreisgrenzen überschreitender Warenverkehr überwiegt.

Die Ergebnisse weisen bei fast allen Produkten die Kreise Grf. Diepholz, Nienburg, Lübbecke und teilweise auch Minden als ausgesprochene Überschußgebiete aus.
In diesen Kreisen hat die tierische Veredlungsproduktion einen enormen Aufschwung genommen und macht den Schwerpunkt der Agrarproduktion aus. Sieht man vom Kreis Minden ab, in dem die intensive Veredlungs-

---

1) Es wurden die aus der amtlichen Statistik zu entnehmenden Angaben für die Wirtschaftsjahre (1.7. - 30.6.) verwendet; für 1969 die von 1968/69, da zum Zeitpunkt der Berechnung die Zahlen von 1969/70 noch nicht vorlagen.

2) Einzelheiten der Berechnungen und die Einzelergebnisse werden in den produktspezifischen Abhandlungen dargestellt. - Grundsätzlich sei zu den regionalen Versorgungsbilanzen angemerkt, daß es im Rahmen dieser Untersuchung weniger auf die letzte Exaktheit der ermittelten raumbezogenen Werte ankommt als vielmehr - basierend auf der Anwendung derselben Methode über den Beobachtungszeitraum - (Fortsetzung s.nächste S.)

produktion im wesentlichen auf die kleinbetriebliche Struktur zurückzuführen sein dürfte, wird daran deutlich, daß sich die Landwirtschaft in ihrer Produktionsstruktur den Erzeugungsvoraussetzungen angepaßt hat. Wo ungünstige natürliche Produktionsgrundlagen gegeben sind, verzeichnen wir eine beträchtliche innerbetriebliche Aufstockung. Schlechte Betriebsgrößenverhältnisse wie beispielsweise im Kreis Lübbecke und fehlende außerlandwirtschaftliche Erwerbsmöglichkeiten - das demonstriert die enge Abhängigkeit der Landwirtschaft von der übrigen Wirtschaft - wirken sich dabei noch verstärkend aus.

Für die anderen Kreise (Lemgo, Herford, Grf.Schaumburg, Schaumburg-Lippe) ist eine Versorgungslage festzustellen, bei der die Erzeugung den Bedarf nur unwesentlich überschreitet bzw. - teilweise beachtlich - darunter bleibt. Bei den meisten Untersuchungsprodukten handelt es sich um Zuschußgebiete.

Der Vergleich mit großen Räumen wie Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Bundesrepublik macht überzeugend sichtbar, wie regionsspezifische Verhältnisse durch Aggregierungen vollkommen absorbiert und damit nicht mehr erkenntlich werden.

In Verbindung mit der regionalen Versorgungssituation muß nun der agrarmarktwirtschaftliche Indikator "Marktferne" weiter ausgelegt werden, d.h. nicht nur nach der Entfernung Produktion - Konsumtion. Denn alle Räume, die einen Großteil ihrer Agrarproduktion überregional absetzen müssen, sind als markt-

---

auf die Differenzierung und Entwicklungsrichtung im Untersuchungsraum selbst und die Unterschiede gegenüber größeren Gebietseinheiten.

fern anzusehen.[1)]

Geht man davon aus, so können wir demnach die Kreise Grf. Diepholz, Nienburg, Lübbecke und eingeschränkt Minden als marktferne Überschußräume kennzeichnen.

Zusammenfassend können wir also den Untersuchungsraum agrarmarktwirtschaftlich allgemein wie folgt beurteilen:
Analog zu und mehr oder weniger zusammenhängend mit den vorher untersuchten Merkmalen (Potential und Verteilung der Nachfrage, allgemeine Wirtschaftsentwicklung, Verkehrserschließung, agrarischer Produktionsbereich) weist die Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" eine beachtliche Heterogenität auf.
Die erhebliche agrarmarktwirtschaftliche Differenzierung äußert sich darin, daß vom Nachfragepotential, dessen räumlicher Verteilung und insbesondere der regionalen Versorgungssituation her sowohl marktferne Überschußgebiete (Kreise Grf. Diepholz, Nienburg, Lübbecke und auch noch Minden) als auch marktnahe Zuschußräume (Kreise Lemgo, Herford, Grf. Schaumburg, Schaumburg-Lippe) anzutreffen sind. - Auf die Situation bei den einzelnen Untersuchungsprodukten wird in den spezifischen Beiträgen einzugehen sein.

---

1) Vgl. dazu W. Kolt, Regionale Schwerpunktbildung der Erzeugung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte in Hessen. Einleitungsreferat. "Landespressedienst" aus dem Hess. Ministerium für Landwirtschaft und Forsten, Wiesbaden, Jg. 16, Nr. 13 v. 20. Juni 1968, S. 7.

D. Datengrundlagen

Der Untersuchungsgegenstand wirft bei den Datengrundlagen erhebliche Probleme und Schwierigkeiten auf, die deshalb vergleichsweise ausführlich und umfangreich behandelt werden müssen. Nicht zuletzt wegen der Übersichtlichkeit soll dabei zwischen Datenverfügbarkeit und Datengewinnung unterschieden werden.

1. Datenverfügbarkeit

Für jede Regionalforschung bedeutet die Kluft zwischen notwendigen oder gar wünschenswerten und den verfügbaren Daten ein schwerwiegendes Problem. Was unseren Untersuchungsgegenstand angeht, kommen grundsätzlich 3 Umstände erschwerend hinzu:

a. Bei jedem der 5 produktgebundenen Beiträge sind spezifische Datenprobleme zu bewältigen.

b. Unverhältnismäßig große Schwierigkeiten treten auf, wenn nicht nur ein Status aufgezeigt werden soll, sondern eine Entwicklung über einen längeren Beobachtungszeitraum.

c. Im Gegensatz zur landwirtschaftlichen Produktionsebene[1)] liegen über die gesamte Funktions- und Trä-

---

1) Es kann auf eine gut ausgebaute, in ihrer regionalen Tiefe bis auf die Kreisebene bezogene amtliche Agrarstatistik zurückgegriffen werden, die sich in laufend durchgeführte Erzeugungsstatistiken und in nach größeren Zeitabständen erstellte Betriebsstatistiken untergliedert.

Zu bemerken ist, daß die fast vollständige Beschränkung der Agrarstatistik auf den Erzeugungsbereich die sektorale, produktionsorientierte Sicht der Landwirtschaft seitens des Staates deutlich werden läßt. Mehr denn je erforderlich scheint es zu sein, daß die noch junge "Agribusiness-Perspektive" in absehbarer Zeit auch ihren Niederschlag in der amtlichen Agrarstatistik findet.

gerkette der Agrarvermarktung schlechthin nur relativ wenig Informationen vor. Während die Distribution von Ernährungsgütern jedoch bereits eingehender - insbesondere von speziellen Forschungsinstituten[1] - analysiert wurde, hat man den Bereich der Erfassung, Bearbeitung und Verarbeitung von Agrarprodukten bisher stark vernachlässigt.

Bevor wir uns der Verwendbarkeit der amtlichen Statistik zuwenden, muß darauf hingewiesen werden, daß natürlich wesentliche Kriterien einer Agrarmarktstruktur wie beispielsweise Absatzwege der Landwirtschaft und Angaben über Art und Organisation von Beschaffung und Absatz der Vermarktungseinrichtungen keiner offiziellen Statistik entnommen werden können.

Es sind nun zwei prinzipielle Gründe, weshalb die amtliche Statistik im Rahmen dieser Untersuchung so gut wie nicht herangezogen werden kann: Einmal wird sie von ihrer Systematik her dem Untersuchungsgegenstand nicht gerecht, zum anderen liefert sie für die von uns gewählte regionale Tiefengliederung (Kreisebene) so gut wie keine Ergebnisse.

Die Vermarktungsträger auf der ersten Marktstufe gehören verschiedenen Wirtschaftsbereichen an, nämlich dem Handel, der Industrie und dem Handwerk. Nun grenzt die amtliche Statistik nicht nach Funktionen ab, sondern nach Institutionen.[2] Deshalb kann häufig nicht dem Funktionsbereich "erste Erfassung, Bearbeitung und Verarbeitung" und einem Pro-

---

1) Zu nennen sind vor allem das Ifo-Institut in München, die Forschungsstelle für den Handel in Berlin und das Institut für Handelsforschung an der Universität Köln.

2) Vgl. Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Systematik der Wirtschaftszweige. Stuttgart u. Mainz 1961.

dukt zugeordnet werden.[1)]

Für die Kreisebene ist die amtliche Statistik kaum zu verwenden, weil für diese räumliche Abgrenzung nicht bzw. nur in mehrjährigen Zeitabständen aufbereitet/veröffentlicht wird und - was für diese Untersuchung schwerwiegt - aus Geheimhaltungsgründen[2)] Daten nicht ausgewiesen werden dürfen. Denn für einen Kreis und darüber hinaus können ein einziges oder wenige Vermarktungsunternehmen, wie später noch zu zeigen sein wird, eine zentrale Bedeutung einnehmen.

Wie gering beispielsweise die Aussagefähigkeit der Industrieberichterstattung für diese Untersuchung ist, demonstrieren die Anhangtabellen 5a und 5b über die Nahrungs- und Genußmittelindustrie in der Teilregion "Ostwestfalen" bzw. "Südwestniedersachsen" (Anzahl der Betriebe mit 10 und mehr Beschäftigten, Beschäftigte, Umsatz für den Zeitraum 1961 - 1968).

Um eine Vergleichbarkeit zu erreichen, mußte eine

---

1) Das wird im einzelnen später vor allem am Landwarenhandel zu erläutern sein, wenn auf die Datenverfügbarkeit beim Produkt "Kartoffeln" eingegangen wird.

2) Die statistischen Ämter sind zur Geheimhaltung von einzelbetrieblichen Daten gesetzlich verpflichtet.
Angaben werden dann nicht veröffentlicht, wenn sie von einzelnen Betrieben stammen bzw. darauf geschlossen werden kann. Das ist in der Regel bei 3 und weniger Betrieben der Fall, z.T. aber auch bereits bei einer höheren Anzahl, wenn nämlich ein statistisch Erfaßter über einen dominierenden und in der Größenordnung allgemein bekannten Marktanteil verfügt, so daß durch Differenzbildung Informationen über die übrigen erkennbar werden.

Sonderaufbereitung[1] durch die Statistischen Landesämter in Düsseldorf und Hannover durchgeführt werden. Dabei wurden die westfälischen Kreise Lübbecke, Minden, Lemgo, Herford zur Teilregion "Ostwestfalen" aggregiert, die niedersächsischen Kreise Grf. Diepholz, Nienburg, Grf. Schaumburg, Schaumburg-Lippe zu "Südwestniedersachsen", weil auf Kreisebene nur ein äußerst bescheidener Aussagewert möglich gewesen wäre.

Die Ergebnisse zeigen, daß unmittelbare Marktpartner der Landwirtschaft nur in geringem Umfang (Mahl- und Schälmühlenindustrie, stärke- und kartoffelverarbeitende Industrie, obst- und gemüseverarbeitende Industrie) aufgeführt und aus Geheimhaltungsgründen teilweise keine Angaben über Beschäftigte und Umsatz gemacht werden. Dabei bleibt offen, ob es sich tatsächlich um unmittelbare Marktpartner handelt - also keine Vorlieferanten eingeschaltet sind -, und wenn ja, in welchem Umfang Marktbeziehungen zur Landwirtschaft bestehen. Im übrigen weist die Statistik überwiegend Marktstufen aus, die nicht zur ersten Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe gehören.

Weiterhin ist zu erkennen, daß aus Geheimhaltungsgründen Abnehmer der Landwirtschaft mit solchen höherer Marktstufen zusammengefaßt werden mußten, wie Talgschmelzen/Schmalzsiedereien und fleischverarbeitende Industrie.

---

1) Diese war notwendig für die gesamte Industrie und wurde in Auftrag gegeben für die Untersuchung G. Hennings, Grundlagen..., a.a.O.

Nach diesen allgemeinen Ausführungen soll nunmehr auf die spezifischen Probleme der Datenverfügbarkeit bei den einzelnen Untersuchungsprodukten eingegangen werden:

Kartoffeln

Zunächst ist festzuhalten, daß die amtliche Statistik - wie auch bereits grundsätzlich gesagt - über den in die Untersuchung miteinbezogenen Bereich der Erzeugung ausreichende Informationen zur Verfügung stellt.
Von den Schwierigkeiten der regionalen Tiefengliederung und Geheimhaltung einzelbetrieblicher Angaben einmal abgesehen, kann dagegen zur Analyse der Agrarmarktstruktur auf die offizielle Statistik gar nicht zurückgegriffen werden:

Klammert man den Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr aus, läßt sich bei Kartoffeln unter den unmittelbaren Abnehmern der Landwirtschaft zwischen dem Handel einerseits und industriellen Verarbeitungsunternehmen (Hersteller von Kartoffel-Veredlungserzeugnissen, Brennereien, Stärkefabriken, Trockenfuttermittelhersteller) andererseits unterscheiden.

Die amtliche Handelsstatistik weist unter "Großhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln" auch den "Großhandel mit Kartoffeln" aus; fachlich zugeordnet wird nach dem überwiegend geführten Warensortiment. Dabei handelt es sich weitgehend um den verbrauchsorientierten Empfangshandel, also Unternehmen, die sich auf den Kartoffelhandel spezialisiert haben und normalerweise nicht direkt mit der Landwirtschaft in Verbindung treten. Unser Untersuchungsobjekt, der erzeugungsorientierte Erfassungs-/Versandhandel, wird demnach nicht bzw. nur höchst ungenügend erfaßt, weil er in der Regel mit dem heterogenen Landwarenhandel zusammenfällt.

Im Hinblick auf die späteren Ausführungen soll dieser recht uneinheitliche und für die Landwirtschaft bedeutsame Vermarktungsträger mit sehr unterschiedlicher Sortimentsstruktur und häufig mit Mischbetrieben näher gekennzeichnet werden.

Unter den Trägern des Absatzes von Agrarprodukten muß der Landwarenhandel[1] - kurz auch Landhandel genannt - als ein Spezifikum angesehen werden; denn die Wirtschaftseinheiten sind nicht nur Mehrproduktunternehmen, sondern auch Unternehmen, die sich sowohl im Absatz- als auch Bezugsgeschäft für die Landwirtschaft betätigen. Bei einem so eng mit der Landwirtschaft verbundenen Marktpartner, der landwirtschaftliche Verkaufsprodukte vermarktet und auch Betriebsmittel liefert, wird die gesamte Wirtschaftstätigkeit naturgemäß in starkem Maße von den im agrarischen Produktionsbereich ablaufenden Wandlungen und Prozessen bestimmt.

Das Sortiment umfaßt über die typischen Landwaren im eigentlichen Sinne (Bodenerzeugnisse der Landwirtschaft: Getreide, Kartoffeln, ggf. Hülsenfrüchte, Heu, Stroh - landwirtschaftliche Bedarfsartikel: Futter-, Dünge- und Pflanzenschutzmittel, Saatgut, Bindegarn) hinaus auch teilweise Brenn-, Treib-, Schmier- und Baustoffe, Maschinen und Geräte und andere Waren bie beispielsweise in zunehmendem Maße Artikel für Haus und Garten. Der Handel mit Vieh kann ebenfalls zu den Geschäftszweigen gehören.

---

1) Zu Abgrenzung und Funktionen des Landwarenhandels im einzelnen vgl. O. Wiese, Genossenschaftlicher und privater Landwarenhandel in der Bundesrepublik Deutschland. (Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen der Universität Münster, Bd. 18, Hrsg. E. Boettcher, unter Mitwirkung von F. Klein, U. Leffson, H. Westermann). Karlsruhe 1968, S. 15 ff. und die dort angegebene Literatur.

"Kartoffeln" ist demnach nur ein Bestandteil eines mehr oder weniger breit gefächerten Warensortiments; reine Kartoffel-Erfassungshandelsunternehmen gibt es nur in Ausnahmefällen.
Die Tätigkeit des Landwarenhandels beschränkt sich jedoch nicht nur auf den Handel mit den genannten Produkten auf der der Landwirtschaft direkt nach- bzw. vorgelagerten Marktstufe - teilweise auch auf der Großhandelsstufe -, sondern daneben werden oftmals Verarbeitungs- und Dienstleistungsfunktionen erfüllt. Unternehmen des Landhandels produzieren vielfach Mischfutter, verfügen über eine Mühle und übernehmen Lohnverrichtungen für die Landwirtschaft wie beispielsweise die Reinigung, Trocknung und Lagerung von Getreide und die Bereitstellung von Maschinen.

Statistisch wird der Landwarenhandel nun innerhalb der Wirtschaftsgruppe "Großhandel mit Getreide, Futter- und Düngemitteln, Tieren" unter der Klasse "Großhandel mit Getreide, Futter- und Düngemitteln" erfaßt; das sind Unternehmen ohne ausgeprägten Schwerpunkt. Aufschlußreich wären nun die Strukturdaten "Anzahl der Unternehmen und Arbeitsstätten", "Beschäftigte" und "Umsatz" aufgrund der als Totalerhebungen durchgeführten "Handels- und Gaststättenzählungen" 1960 und 1968.

Es wird jedoch nichts speziell über das Produkt "Kartoffeln" ausgesagt. Auch wenn dieses gewährleistet wäre, würde die Verwendung daran scheitern, daß nicht nach dem Absatzgeschäft - unserem Untersuchungsgegenstand - und der Tätigkeit auf der Bezugsseite für die Landwirtschaft getrennt werden kann. Außerdem ist eine Unterscheidung zwischen genossenschaftlichem und privaten Landhandel nicht möglich. Schließlich wird der Großhandel als in der Regel nicht unmittelbarer Marktpartner der Landwirt-

nicht mit angeführt.

Auch für die Analyse der Verarbeiter von Kartoffeln - wie gesagt, neben dem Handel die zweite Abnehmergruppe - scheidet die amtliche Statistik vollkommen aus. Denn es werden verschiedene Hersteller zusammengefaßt, nicht alle angeführt, und die Rohstoffbasis ist nicht erkenntlich.

So kann innerhalb der Ernährungsindustrie (Nahrungs- und Genußmittelindustrie ohne tabakverarbeitende Industrie) in den Fachzweigen "Stärke- und Kartoffeltrocknungsindustrie" sowie "Brennereien und Spiritusreinigungswerke" nicht mehr nach den einzelnen Verarbeitern unterschieden werden. Es wird nicht ersichtlich, ob bzw. in welchem Ausmaß es sich um kartoffelverarbeitende Betriebe handelt; denn Ausgangsprodukte für Stärke können Reis, Getreide (insbesondere Mais), Kartoffeln und für Alkohol neben Kartoffeln auch Getreide sein. Außerdem umfaßt die Kartoffeltrocknungsindustrie nicht die gesamte Palette der Herstellung von Kartoffel-Veredlungserzeugnissen.

Feldgemüse

Bei der Anbaufläche können die kreisweisen Ergebnisse - wenn auch erst ab 1966 - der amtlichen Statistik (Gemüsehaupterhebungen 1966 und 1969) herangezogen werden.

Für den Vermarktungsbereich ist die offizielle Statistik hingegen wiederum nicht zu verwenden, da Obst und Gemüse in der Regel zusammen ausgewiesen werden.

Schlachtvieh

Als Vermarktungseinrichtungen[1] werden im einzelnen

---

1) Zu den Abgrenzungen und Funktionen siehe den entsprechenden Beitrag "Schlachtvieh".

der Erfassungshandel (privater Viehhandel, Viehverwertungsgenossenschaften), die kommunalen Schlachthöfe, Versandschlachtereien, Großschlachtereien, Fleischwarenfabriken und schließlich das Fleischerhandwerk analysiert.
Bei dieser Produktgruppe (Schweine, Rinder, Kälber) können der amtlichen Statistik nur sehr begrenzt Daten entnommen werden: der Schlachtstatistik, um die Entwicklung der Schlachtungen in den 8 Kreisen aufzuzeigen; den kreisweisen Ergebnissen der Handwerkszählungen (Totalerhebungen) 1956, 1963 und 1968 Strukturangaben über das Fleischerhandwerk.

Die übrige amtliche Statistik fällt aus folgenden Gründen für unseren Untersuchungsgegenstand aus:

Zunächst ist auf den unbefriedigenden Zustand hinzuweisen, daß von keiner allgemeinen offiziellen Statistik Informationen über die kommunalen Schlachthöfe ausgewiesen werden. Amtliches Datenmaterial liegt auch nicht über die Versand- und Großschlachtereien vor, es sei denn, sie sind ggf. (noch) in der Handwerksrolle eingetragen und gehören somit zum Erhebungskreis der Handwerkszählungen.

Brauchbare Strukturdaten über die restlichen Vermarktungsträger - den Erfassungshandel und die Fleischwarenfabriken - liefern weder die allgemeinen Arbeitsstättenzählungen noch die Handels- und Gaststättenzählungen bzw. die Industriestatistik.

Die in größeren Zeitabständen durchgeführten Arbeitsstättenzählungen sind an sich für Regionaluntersuchungen von großem Nutzen, weil sie mit Ausnahme der Land- und Forstwirtschaft alle Wirtschaftsbereiche erfassen und die Resultate bis auf Kreisebene veröffentlicht werden. Als wichtigste Merkmale werden "Unternehmen", "Arbeitsstätten" und "Beschäftigte" angegeben. Für unseren Beobachtungszeitraum kann je-

doch nur auf die Aussagen der Erhebung von 1961 zurückgegriffen werden. Angesichts der zügigen Strukturwandlungen in der Schlachtviehvermarktung hätte der Status zu Beginn der 60er Jahre einen sehr begrenzten Aussagewert.
Ganz abgesehen davon, daß die gebietliche Gliederung der Veröffentlichung zum Teil nicht bis zur Kreisebene reicht und unter Umständen die Geheimhaltungsvorschriften keine Aussagen zulassen, gibt die Umsatzsteuerstatistik regionale Strukturverhältnisse unzureichend bzw. verzerrt wieder, wenn Unternehmen und dazugehörige Betriebe auf verschiedene Gebietseinheiten entfallen. Denn Erhebungseinheit ist das Unternehmen (Steuerpflichtiger). Hat beispielsweise ein Unternehmen seinen Sitz außerhalb des Untersuchungsraumes, verfügt jedoch innerhalb über Betriebe, so bleiben diese unberücksichtigt, was bei einer bedeutenden Stellung dieser Vermarktungseinrichtungen im ausgewählten Raum natürlich nicht zufriedenstellen kann. Umgekehrt wird ein Unternehmen, das im Untersuchungsgebiet ansässig ist, überhöht eingestuft, wenn Umsätze von Betrieben außerhalb einbezogen sind.

Statistische Angaben über den Erfassungshandel liefern die Handels- und Gaststättenzählungen - die letzten fanden 1960 und 1968 statt -, und zwar unter der Wirtschaftsgliederung "Großhandel mit lebendem Vieh" und "Vermittlung von lebendem Vieh", jeweils ohne Geflügel. Neben Schlachtvieh fallen unter die Warengruppe u.a. auch Nutz- und Zuchtvieh. - Veröffentlichte Ergebnisse sind allerdings in der Regel lediglich bis auf Landesebene verfügbar. Hinzu kommt der grundsätzliche Tatbestand, daß die Erhebungen den vielschichtigen Vermarktungsträger "Erfassungshandel" nur unzulänglich zu erfassen vermögen. Sowohl beim privaten Viehhandel als auch bei der ge-

nossenschaftlichen Viehverwertung finden wir häufig eine Kombination des Lebendviehhandels mit anderen Tätigkeiten vor, wie mit einer Land-, Gastwirtschaft, einem Fuhrbetrieb bzw. dem Landhandels- und Kreditgeschäft. Dabei kann dem Viehgeschäft innerhalb der gesamten Wirtschaftstätigkeit eine recht unterschiedliche Bedeutung zukommen. Nach ihrem Zuordnungsprinzig weist die Statistik jedoch nur diejenigen Wirtschaftseinheiten aus, die Lebendvieh als "überwiegendes Warensortiment" führen; damit bleibt ein nicht unbeträchtlicher Teil des Erfassungshandels ausgeklammert.

Die Industriestatistik kann zur Analyse der Fleischwarenindustrie auf Kreisebene nicht verwendet werden, weil einzelbetriebliche Daten der Geheimhaltung unterliegen. Die bereits angeführte Sonderaufbereitung (vgl. Anhangtabellen 5a und 5b), welche die 4 westfälischen Kreise zur Teilregion "Ostwestfalen" und die 4 niedersächsischen zu "Südwestniedersachsen" aggregiert, bietet keine eindeutigen Angaben, da "fleischverarbeitende Industrie" und "Talgschmelzen und Schmalzsiedereien" zusammengefaßt sind. Für "Südwestniedersachsen"müssen ohnehin in Anbetracht von nur 2 Betrieben (mit 10 oder mehr Beschäftigten) die Aussagen über "Beschäftigte" und "Umsatz" unterbleiben.

Eier

Hier läßt sich auf die amtliche Statistik in keiner Weise zurückgreifen.

Schlachtgeflügel

Aus Gründen der Geheimhaltung statistischer Einzeldaten kann die amtliche Geflügelstatistik mit den Strukturdaten über die Geflügelschlachtereien nicht in Anspruch genommen werden.

Zusammenfassend muß also zur Datenverfügbarkeit gesagt werden, daß - vom Erzeugungsbereich und einer einzigen Ausnahme unter den Vermarktungsträgern abgesehen - die amtliche Statistik für unseren Untersuchungsgegenstand nicht verwendet werden kann.[1] Das war die unbefriedigende Ausgangsposition für die Datengewinnung.

2. Datengewinnung

Unumgänglich war ein differenziertes, insbesondere durch die produktspezifische Aufteilung bedingtes zeitraubendes und aufwendiges Vorgehen. Eine Zweigleisigkeit ergab sich oftmals dadurch, daß der Untersuchungsraum verschiedenen hoheitlichen und verbandlichen räumlichen Gliederungen angehört (Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen).

Die erforderlichen Informationen mußten weitgehend mittels Feldforschung (Primärerhebungen) beschafft werden.
Folgende Wege wurden im einzelnen beschritten (nach Ansatzpunkten):

A. Behörden
   Befragungen bzw. Gespräche durchgeführt, Unterlagen ausgewertet und zusammengestellt sowie weiterführende und für den Fortgang der Untersuchung unerläßliche Informationen vermittelt

---

1) Die völlig unzureichende Datenbasis muß als die entscheidende Ursache für den schlechthin mangelnden Wissens- und Erkenntnisstand über die Agrarmarktstruktur - wie sie von uns abgegrenzt wurde - auf der regionalen Ebene angesehen werden.

wurden bei folgenden amtlichen Stellen:

Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten
Landesministerien für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten und diesen direkt nachgeordneten Behörden wie Landesamt für Ernährungswirtschaft Nordrhein-Westfalen und Niedersächsisches Landesverwaltungsamt - Ernährungswirtschaft, gewerbliche Wirtschaft und Verkehr -

Statistische Landesämter

Landwirtschaftskammern.

B. Verbände

Diese - Fachverbände, Genossenschaftsverbände, Landesbauernverbände - waren vor allem bei der Kontaktaufnahme zu ihren Mitgliedern (Vermarktungseinrichtungen, Kreisbauernverbände) behilflich und dienten mit allgemeinen Auskünften.

Lediglich die Genossenschaftsverbände verfügen als Prüfungs-, Beratungs- und Betreuungsorgane ihrer angeschlossenen Genossenschaften über detailliertes Datenmaterial, das uns zur Auswertung überlassen wurde.

C. Schlüsselpersonen

Um Informationen aus der örtlichen Sicht und Kenntnis heraus - auch als Grundlage für weitere vertiefende Befragungen bei einzelnen Vermarktungseinrichtungen - zu erhalten, wurden die Leiter/Referenten der Landwirtschaftsschulen und Wirtschaftsberatungsstellen sowie die Geschäftsführer/Vorsitzenden der Kreisbauernverbände in den 8 Kreisen anhand eines Fragebogens interviewt.

D. Vermarktungseinrichtungen

Schließlich wurde bis herunter zur mikroökonomischen Ebene erforscht.
Über die Regierungspräsidenten und die Kreisveterinärämter lief eine schriftliche Befragung der Vermarktungsträger bei "Schlachtvieh" ab.

Per Interview wurden anhand ausgearbeiteter Fragebogen die bedeutenden Vermarktungseinrichtungen bei Feldgemüse, Eiern und Schlachtgeflügel befragt, z.T. auch solche mit Sitz außerhalb des Untersuchungsraumes.

Vielfach war es nicht mehr möglich, den Beobachtungszeitraum (1955/56 - 1969/70) vollständig zu erfassen, da bei den Informanten entweder auf kein Datenmaterial zurückgegriffen werden konnte oder Ausgangsunterlagen bereits vernichtet waren.

Der staatliche Mitteleinsatz wurde bei den Stellen[1] erhoben, die auch die Förderung abwickelten.

Im folgenden soll die Datengewinnung bei den 5 Agrarprodukten noch näher erläutert werden:

Kartoffeln

Eingehend analysiert werden konnte nur der genossenschaftliche Landwarenhandel, weil uns seitens der regionalen Prüfungsverbände[2] Einblick in die Ge-

---

1) Landesamt für Ernährungswirtschaft Nordrhein-Westfalen in Düsseldorf und Niedersächsisches Landesverwaltungsamt - Ernährungswirtschaft, gewerbliche Wirtschaft und Verkehr - in Hannover. Beide Ämter sind den jeweiligen Landesministerien für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten nachgeordnet.

2) Verband ländlicher Genossenschaften der Provinz Westfalen - Raiffeisen - e.V. in Münster und Raiffeisenverband Hannover e.V. in Hannover.

schäftsberichte der angeschlossenen Genossenschaften gewährt wurde. Wegen nicht mehr vorhandenen Datenmaterials mußte allerdings ein verkürzter Beobachtungszeitraum gewählt werden.

Läßt man die weitgehend historisch bedingten Unterschiede in der Stellung der beiden Wettbewerbsgruppen nach Gebietseinheiten außer Betracht, so sind die Ergebnisse über den genossenschaftlichen Landhandel prinzipiell auf den privaten übertragbar, und zwar als Folge der ausgesprochenen intensiven Konkurrenzverhältnisse.

Weitere wertvolle Informationen erhielten wir aus der konkreten örtlichen Sicht von Schlüsselpersonen, nämlich den Direktoren/Referenten der Landwirtschaftsschulen und Wirtschaftsberatungsstellen, den Geschäftsführern/Vorsitzenden der Kreisbauernverbände sowie Leitern ausgewählter Unternehmen des Landhandels. Anhand eines eigens ausgearbeiteten Fragebogens wurden die Schlüsselpersonen per Interview relativ allgemein über die Agrarmarktstruktur im Untersuchungsraum befragt. Dabei zeigte sich, daß verständlicherweise gerade aus der Perspektive der Unternehmen die Marktstruktur in den einzelnen Kreisen gut beurteilt werden konnte.

Auch wenn die Aussagen der Schlüsselpersonen weitgehend auf Schätzungen und Erfahrungswerten beruhen, sind sie unseres Erachtens dessen unbeschadet durchaus geeignet, wichtige Merkmale und vor allem Tendenzen deutlich zu machen. Zusätzlich war mit der Interview-Befragung, die nach einem ersten Studium vorhandener, insgesamt spärlicher Literatur und Unterlagen "vom grünen Tisch aus" frühzeitig im gesamten Untersuchungsablauf gestartet wurde, das Ziel verbunden, eine grundlegende Orientierung über den Untersuchungsraum und Anregungen für weitere vertie-

fende Schritte in dieser Regionalforschung zu erhalten. Das Vorgehen hat sich gut bewährt.

Bei der Kontaktaufnahme zu den Schlüsselpersonen unterstützten uns außer den beiden schon genannten Prüfungsverbänden der Genossenschaften dankenswerterweise zahlreiche übergeordnete Institutionen[1].

Feldgemüse

Nachdem die Schlüsselpersonen auf die für den Untersuchungsraum bedeutenden Vermarktungsträger hingewiesen hatten, wurden diese im Rahmen eines Interviews eingehend befragt. Über die Analyse der Erfassungs- und Absatzbereiche können daher insbesondere Entwicklungstendenzen in den räumlichen Beziehungen aufgezeigt werden.

Schlachtvieh

Kernstück in der Datengewinnung war eine Befragungsaktion bei den Vermarktungsträgern "Versandschlachtereien", "Großschlachtereien" und "Fleischwarenfabriken", die - wie bereits angedeutet - über die Veterinärbehörden der Kreise ablief. Informationen über "Fleischereien" stellten diese amtlichen Stellen direkt zur Verfügung.

Durchgeführt wurde die Erhebung folgendermaßen[2]:

---

1) Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe in Münster, Landwirtschaftskammer Hannover in Hannover, Westfälisch-Lippischer Landwirtschaftsverband e.V. in Münster, Landesverband des Niedersächsischen Landvolkes e.V. in Hannover, Landesverband der Getreide-, Mehl-, Futter- und Düngemittelkaufleute e.V. Nordrhein-Westfalen/Landhandelsverband e.V. Nordrhein-Westfalen in Dortmund und Landhandelsverband Niedersachsen e.V. in Hannover.

2) Die Anregung zu diesem Vorgehen resultiert aus einem längeren Gespräch über Probleme der Schlachtvieh- und Fleischvermarktung, insbesondere der kommunalen Schlachthöfe, mit Herrn Schlachthofdirektor a.D. Dr. O. Rasenack in Bochum.

Über die Ministerien für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten von Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen sowie dann die Regierungspräsidenten in Detmold und Hannover erhielten die Herren Amtstierärzte der Untersuchungskreise speziell für jeden Vermarktungsträger von uns ausgearbeitete Fragebogen. Die Fragen bezüglich der "Fleischereien" konnten die Veterinäre aufgrund ihrer Unterlagen beantworten, die anderen Erhebungsbogen wurden den entsprechenden Vermarktungseinrichtungen persönlich vorgelegt. Das Datenmaterial wurde uns dann zentral zugeleitet.
Zum Verfahren ist zu sagen, daß es sich insgesamt bewährt hat, auch wenn nicht alle angeschnittenen Fragen folgerichtig und vollständig beantwortet wurden. Die Rücklaufquote betrug 100 v.H. Das dürfte nicht zuletzt auf den persönlichen Kontakt der Veterinäre zu den Vermarktungseinrichtungen und deren direktes Ansprechen zurückzuführen sein.

Bei den kommunalen Schlachthöfen konnte auf Urmaterial von zwei Gutachten[1)] zurückgegriffen werden, das durch eigene Erhebungen ergänzt wurde.

Weitere Informationen holten wir ein bei den Landesministerien für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten in Düsseldorf und Hannover, den Landwirtschafts-

---

1) O. Rasenack u. W. Wowra, Gutachten zur Durchführung einer Untersuchung über Kapazität, Standort und Einordnung von Schlachthofanlagen in der Bundesrepublik, einschließlich Berlin. Unveröffentl. Gutachten, o.O., Dezember 1968.

Dieselben, Möglichkeiten und Vorschläge zur Verbesserung der Struktur des kommunalen Vieh- und Schlachthofwesens in Nordrhein-Westfalen sowie zur Verbesserung der Schlachtviehverwertung der marktferneren Überschußgebiete des Landes. Unveröffentl. Gutachten, o.O., Juli 1970.

kammern in Münster und Hannover, den regionalen genossenschaftlichen Prüfungsverbänden sowie den gesamten Schlüsselpersonen im Untersuchungsraum.

Eier

Informationsquellen waren Schlüsselpersonen - die Leiter/Referenten der Landwirtschaftsschulen und Wirtschaftsberatungsstellen sowie Geschäftsführer/Vorsitzenden der Kreisbauernverbände -, unaufbereitete Unterlagen bei obersten Landesbehörden und eine als Beispielsunternehmen per Interview befragte Großpackstelle.
Anzumerken bleibt, daß uns interessierende Daten über Eierpackstellen wie Standort und Betriebsgröße bei den obersten Landesbehörden - dem Landesamt für Ernährungswirtschaft Nordrhein-Westfalen in Düsseldorf und dem Niedersächsischen Landesverwaltungsamt - Ernährungswirtschaft, gewerbliche Wirtschaft und Verkehr - sozusagen nebenhier anfielen: Im Rahmen der EWG-einheitlichen Handelsklassenverordnung für Eier muß jede Eierpackstelle amtlich zugelassen werden.[1] In einem entsprechenden Antrag sind Angaben über den Betrieb, die vorhandenen Räumlichkeiten, die technischen Einrichtungen sowie auch die Durchschnittsmenge der täglichen Sortierung von Eiern zu machen. Die Registrierung nehmen die Länder vor; erteilt wird die Zulassung vom Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft in Frankfurt/Main.

---

1) Vgl. Der Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Bekanntmachung über die Zulassung von Eierpackstellen v. 13. März 1969. "Bundesanzeiger", Jg. 21 (1969), Nr. 58 v. 25.3. 1969.

Schlachtgeflügel

Befragt wurden die beiden bedeutenden Geflügelgroßschlachtereien im Untersuchungsraum.

Abschließend soll noch einmal betont werden, daß der Untersuchungsgegenstand eine differenzierte und aufwendige Datengewinnung erforderte, die auf 4 verschiedenen Ebenen (Behörden, Verbände, Schlüsselpersonen und Vermarktungseinrichtungen) vorgenommen werden mußte.

II. Überprüfung der Hypothesen bei ausgewählten Agrarprodukten

A. Kartoffeln

Zunächst sind bei diesem vielseitig verwend- bzw. verwertbaren Produkt einige abgrenzende Vorbemerkungen erforderlich.
Weil nur von geringer Bedeutung im Untersuchungsraum, werden Früh- und Pflanzkartoffeln nicht gesondert untersucht.
Unterschieden wird oftmals zwischen Speise- und Wirtschaftskartoffeln:
Speisekartoffeln sind die Kartoffeln, die zur mensch-

lichen Ernährung verwendet werden und wegen ernährungsphysiologischer Anforderungen in einer Wohlstandsgesellschaft einen niedrigen Kohlehydrat-(Stärke-)Gehalt aufweisen sollten. Dazu gehören auch die Mengen, die zu Kartoffel-Veredlungserzeugnissen[1] - vielfach auch Kartoffel- Edelerzeugnisse genannt - industriell verarbeitet werden.

Als Wirtschaftskartoffeln werden die Kartoffeln eingestuft, die über einen möglichst hohen Stärkeanteil verfügen und aus denen Brennereien, Stärkeindustrie und Trocknungswerke die Produkte Alkohol, Stärke bzw. Trockenfuttermittel herstellen.

Nach dem Verwendungszweck - im übrigen abweichend von anderen Untersuchungen[2] - haben wir unterteilt,

---

1) Im einzelnen zählen dazu: Chips, Dosenkonserven, Gebäck aus Kartoffeln, Püree, Kloßmehl, Kroketten, Pommes frites, Puffer oder Reibekuchen, Salat, Suppe, Sticks, tief gefrorene Erzeugnisse, Trocken-Speisekartoffeln. Vgl. dazu B. Wirthgen, Die Kartoffelverarbeitende Ernährungsindustrie in der Bundesrepublik Deutschland im Hinblick auf den Absatz und Verbrauch von Kartoffel-Veredlungserzeugnissen. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 194). Bonn 1968, S. IV ff.

2) Allgemein wird die inländische Kartoffelerzeugung nach der Art der Verwertung (frisch; industriell) untergliedert, nämlich neben dem Futterrest, Pflanzgutbedarf und Schwund im Speisekartoffelverbrauch und industrielle Verarbeitung (einschl. für Nahrungszwecke). Vgl. W. Pentz, Untersuchungen über den deutschen Speisekartoffelmarkt mit internationalen Vergleichen. (Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, H. 109). Hiltrup/Westf. 1962, S. 17.
Auch Weber u. Wirthgen schließen sich in einer grundlegenden Arbeit über den Absatz von Kartoffeln in der gesamten BRD dieser Systematik an. Vgl. A. Weber u. B. Wirthgen, Marktstruktur, Preisbildung und Handelsspannen bei Kartoffeln in der Bundesrepublik Deutschland. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 164). Bonn 1966, S. 5 ff.
(Fortsetzung s.nächste S.)

um die Agrarmarktstruktur im Untersuchungsraum kennzeichnend in den Griff zu bekommen. Denn in zunehmendem Maße muß und kann bei Speisekartoffeln und Wirtschaftskartoffeln unter dem Einfluß spezifischer Anforderungen der Vermarkter und einer hohen Wirtschaftlichkeit der landwirtschaftlichen Erzeugung von zwei unterschiedlichen Märkten gesprochen werden.

1. Strukturanalyse

a. Agrarischer Produktionsbereich

In allen 8 Kreisen des Untersuchungsraumes hat die gesamte Anbaufläche im Zeitraum 1960 - 1968 einschneidend abgenommen, wenn auch in sehr unterschiedlichem Ausmaß (Anhangtabelle 6a).

Am stärksten ist der Rückgang in den Kreisen Schaumburg-Lippe, Grf. Schaumburg und Lemgo: auf unter 40 v.H. des Basisstandes. In den Kreisen Herford und Grf. Diepholz wurde auf ca. die Hälfte reduziert, während die Kreise Nienburg, Lübbecke und Minden die geringste Abnahme aufweisen, nämlich auf über 50 v.H. des Ausgangsniveaus.

Vergleicht man mit größeren Räumen (BRD, NDS, NRW), dann war die Einschränkung des Kartoffelanbaues in allen Kreisen gravierender als im Bundesgebiet, in

---

U.E. kann der Speisekartoffelverbrauch angesichts der Marktsituation nicht mehr ohne die industrielle Verarbeitung zu Kartoffel-Veredlungserzeugnissen gesehen werden, so daß auch von der Systematik her entsprechend zugeordnet werden müßte. Denn 1969 entfielen - umgerechnet auf Frischkartoffeln - bereits 12,4 v.H. des gesamten Speisekartoffelverbrauches auf Veredlungserzeugnisse; eine weitere Zunahme ist zu erwarten.
Vgl. K. Oesert, Der Kartoffelanbau aus der Sicht der Vermarktung. "Betriebswirtschaftliche Mitteilungen der LK Schleswig-Holstein", Nr. 191, Januar 1971, S. 20.

den meisten stärker als in Niedersachsen und in immerhin 5 Kreisen noch größer als in Nordrhein-Westfalen.

Noch treffender als anhand der isoliert betrachteten Entwicklung der Anbauflächen läßt sich die einschneidend zurückgegangene Bedeutung des Kartoffelanbaues mit dem Anteil kennzeichnen, den die Fruchtart "Kartoffeln" auf dem gesamten Ackerland ausmacht (Anhangtabelle 6b).
Sowohl in "Ostwestfalen" als auch "Südwestniedersachsen" hat die Bedeutung um ca. die Hälfte abgenommen. 1960 verzeichnen wir eine Spannweite in den Prozentwerten von 9,9 v.H. (Grf. Schaumburg) bis 19,4 v.H. (Nienburg), 1968 reicht die regionale Differenzierung innerhalb des Untersuchungsraumes von 3,4 v.H. (Schaumburg-Lippe) bis 10,7 v.H. (Nienburg).

Dabei ist eine Anpassung des Kartoffelanbaues an die natürlichen Standortvoraussetzungen festzustellen. Seine geringsten Anteile registrieren wir in den Kreisen mit der besten allgemeinen Bodengüte (Weizen- und Zuckerrüben-Böden), nämlich Schaumburg-Lippe, Grf. Schaumburg, Lemgo und Herford, die aber als Standorte für Kartoffeln weniger geeignet sind, wie es auch die im folgenden angeführten niedrigen Naturalerträge deutlich machen. In diesen Gebieten werden Kartoffeln durch andere Feldfrüchte - soweit wie möglich vor allem durch Weizen - substituiert.

Auf der ganzen Linie geht der Rückgang des Kartoffelanbaues einher mit einer Ausdehnung des Getreideanbaues.

Ein wesentlicher Faktor für die Rentabilität und damit die räumliche Spezialisierung des Kartoffelanbaues sind die Naturalerträge.

Stand und Entwicklung der Kartoffelerträge - der

mittelfrühen und späten Sorgen - gibt Anhangtabelle 7 wieder.
Bemerkenswert hohe Erträge von mehr als 330 dz/ha werden im Jahre 1968 in den Kreisen Minden, Nienburg und Grf. Diepholz erzielt, also in Räumen mit günstigen natürlichen Standortbedingungen für die Kartoffelproduktion. Die niedrigsten Werte mit 310 dz/ha und darunter weisen die Kreise Lemgo, Schaumburg-Lippe, Lübbecke und Grf. Schaumburg auf. Der Kreis Herford nimmt eine mittlere Position ein.

Auf die größten Steigerungsraten bei den Hektarerträgen kommen die Gebiete, die inzwischen auch den höchsten absoluten Stand im Ertragsniveau erreicht haben. Der Vergleich des Dreijahresdurchschnitts 1966 - 1968 mit dem Dreijahresdurchschnitt 1952 - 1954 ergibt folgendes:
Erstaunlich hohe Zuwachsraten mit über 20 v.H. - im Kreis Minden sogar 33,1 v.H. - sind in den Kreisen Minden, Grf. Diepholz und Nienburg anzutreffen. Die Prozentsätze betragen im Kreis Lemgo annähernd 20 v.H. und in den Kreisen Herford und Lübbecke ca. 10 v.H. Dagegen ist das Ertragsniveau in den beiden schaumburgischen Kreisen in etwa gleichgeblieben.

b. Regionale Versorgungssituation

Über die "Selbstversorgungsgrade" der einzelnen Kreise sowie von NRW, NDS und der BRD in den Jahren 1960 und 1965 - 1969 informiert die Tabelle 1 auf S. 118.

Relativ einfach ließ sich die Erzeugung durch Multiplikation der Anbaufläche (ha) mit dem durchschnittlichen Hektarertrag ermitteln. Um witterungsbedingte Ernteschwankungen auszuschalten, wurde für das Basisjahr 1960 wiederum der Dreijahresdurchschnitt 1959 - 1961 herangezogen.

Tabelle 1 : Regionale Versorgungsbilanzen bei Kartoffeln.
Erzeugung in v.H. des Verbrauches, 1960-1969

Gebietseinheit	1960	1965	1966	1967	1968	1969	1969 in v.H. 1960
Lübbecke	808	638	712	792	610	658	81,4
Minden	402	379	467	502	345	313	77,9
Lemgo	400	263	321	347	229	231	57,8
Herford	215	187	206	223	159	139	64,7
Grf. Diepholz	1.138	902	989	1.025	841	675	59,3
Nienburg	1.338	1.376	1.508	1.646	1.334	860	64,3
Grf.Schaumbg.	428	292	363	492	237	205	47,9
Schaumbg.-Lippe	334	209	244	287	148	122	36,5
NRW	132	112	107	114	105	91	68,9
NDS	639	600	589	636	537	436	68,2
BRD	312	284	284	323	285	235	75,3

Quelle: Errechnet mit Angaben aus:
Beiträge zur Statistik des Landes NRW - Die Landwirtschaft in NRW -; Zahlen aus der LK Hannover; Statistische Jahrbücher NRW u. BRD; Statistische Jahrbücher für Ernährung, Landwirtschaft u. Forsten; verschied. Jg.
Berechnungen der LK Hannover.

Zur Errechnung des Verbrauches wurde jeweils der durchschnittliche Pro-Kopf-Verbrauch in der Bundesrepublik verwendet, der sich 1960/61 noch auf 132,0 kg belief und bis 1968/69 auf 112,0 kg abnahm.[1]

Den Berechnungen liegt die vereinfachende Annahme zugrunde, daß die gesamte Kartoffelerzeugung für die menschliche Ernährung verwendet wird; demnach bleiben die Verwendungen Verfütterung, Pflanzgut, industrielle Verwertung (Stärke, Sprit) und ggf. Schwund unberücksichtigt.

Die Ergebnisse bringen mit Werten zwischen 122 v.H. (Schaumburg-Lippe) und 860 v.H. (Nienburg) als Extremen die erhebliche Differenzierung innerhalb des Untersuchungsraumes in der Versorgungslage zum Ausdruck (1969).
Die Gegenüberstellung mit den Angaben von NRW, NDS und der BRD macht deutlich, in welchem Ausmaß kleinere Gebietseinheiten von der "Durchschnittssituation" größerer Räume abweichen können.

Was die Entwicklung anbetrifft, so haben sich die "Selbstversorgungsgrade" im Beobachtungszeitraum durchgehend - teilweise beachtlich - verringert. Besonders stark zurückgegangen sind sie in den Kreisen Schaumburg-Lippe, Grf. Schaumburg, Lemgo und Grf. Diepholz.

Stellt man nun neben der menschlichen Ernährung auch die anderen Verwendungsarten überschlägig in Rechnung[2], so kann der Untersuchungsraum bei Kartoffeln

---

1) Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1962 u. 1971, a.a.O., S. 150 bzw. 154.
2) Man kann davon ausgehen, daß in der Bundesrepublik etwa ein Drittel der inländischen Kartoffelerzeugung als Speiseware verbraucht wird. Vgl. E. Batzer u. M. Eli, Der deutsche Agrarmarkt. Ein Kompendium. Frankfurt/Main 1970, S. 19.

agrarmarktwirtschaftlich folgendermaßen charakterisiert werden:
Die Kreise Nienburg, Grf. Diepholz, Lübbecke und abgeschwächt Minden sind marktferne Überschußgebiete, die Kreise Schaumburg-Lippe, Herford, Grf. Schaumburg und Lemgo dagegen marktnahe Zuschußräume.

c. Verwendung der Ernte

Die Verwendung der Kartoffelernte in den Kreisen des Untersuchungsraumes gibt vor allem Aufschluß darüber, ob im Anbau eine Spezialisierung auf Speise- bzw. Wirtschaftskartoffeln zu erkennen und wie hoch in etwa die Marktleistung der Landwirtschaft ist, d.h. der Anteil der Erzeugung, der von den Produzenten an ihre Marktpartner - Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr[1] eingeschlossen - abgesetzt wird.

Im folgenden wird dargestellt, wie sich die Gesamterzeugung von Kartoffeln auf die wichtigsten Verwendungsarten "Speisekartoffeln", "Wirtschaftskartoffeln" und "Verfütterung" (ohne Trockengut) aufteilt. Pflanzgut bleibt - wie gesagt - außer Betracht, ebenfalls der Schwund. - Die Marktleistung erhält man, wenn man von der gesamten Ernte den Verfütterungsanteil abzieht.

Auf exakte[2] Angaben aus den Wirtschaftsjahren 1967/68 und 1968/69 kann aufgrund von unveröffentlichten Erhebungsergebnissen der LK Hannover nur

---

1) Der Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr umfaßt den Direktabsatz der Landwirtschaft an Haushalte, Großverbraucher wie Kantinen, Hotels und Gaststätten, Krankenhäuser u.a. sowie in einzelnen Fällen auch an den Einzelhandel. Vorwiegend handelt es sich dabei um Einkellerungsware.

2) Hier können Schwund und Pflanzkartoffeln mit angeführt werden.

für die marktfernen Überschußkreise Grf. Diepholz und Nienburg zurückgegriffen werden (Anhangtabelle 8).

In der Struktur der Verwendung (Stand 1968/69, ein Jahr mit einem tiefen Preisniveau bei Speisekartoffeln) unterscheiden sich die beiden Kreise bemerkenswert. Faßt man die Titel "Speisekartoffeln" und "Eigenverbrauch an Speise- u. Pflanzkartoffeln, Schwung, Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr" zusammen[1], so wird in der Grf. Diepholz ca. die Hälfte der Kartoffelernte als Speiseware verwertet, in Nienburg hingegen nur ungefähr ein Fünftel. Mit 15,1 v.H. der Gesamtproduktion gegenüber unbedeutenden 2,2 v.H. im Nachbarkreis findet in der Grf. Diepholz ein verhältnismäßig hoher Anteil als Wirtschaftskartoffeln seinen Absatz. Entsprechend weichen die Verfütterungsanteile (ohne Trockengut) voneinander ab: Kreis Grf. Diepholz 25,3 v.H.; Kreis Nienburg 66,5 v.H. Das bedeutet, daß die Marktleistung in der Grf. Diepholz ca. drei Viertel des Ernteanfalls beträgt, in Nienburg dagegen nur ein Drittel.

Hervorzuheben ist, daß von 1967/68 - ein Jahr, das ausgesprochen niedrige Preise brachte - auf 1968/69 die Verfütterung im Kreis Grf. Diepholz zugunsten der Verwendung als Wirtschaftskartoffeln abgenommen hat. Ansonsten hat sich in der Aufteilung der Ernten im großen und ganzen nichts geändert.

Zieht man nun aufgrund der Aussagen der Schlüsselpersonen die Ergebnisse aus 1969/70 heran - ein Jahr mit überdurchschnittlich hohem Preisniveau -, so hat der relative Speisekartoffelabsatz nur unwesentlich zugenommen, während die Verwertung von Wirtschafts-

---

1) Schwund und Pflanzkartoffeln werden mit den üblichen Werten von 8 v.H. bzw. 5 v.H., also insgesamt 13 v.H. der Gesamterzeugung abgezogen.

kartoffeln anstieg: auf gut 20 v.H. der Gesamternte im Kreis Grf. Diepholz und ca. 10 v.H. - bedingt vor allem durch die Inbetriebnahme eines Trocknungswerkes - im Kreis Nienburg. In beiden Fällen ging das zu Lasten der Verfütterung, so daß sich die Marktleistung erhöhte (Grf. Diepholz: ca. 80 v.H.; Nienburg: gut 40 v.H.).

Die folgenden Ausführungen stützen sich auf Informationen der Schlüsselpersonen.[1] Deren Schätzungen lassen die regionale Differenzierung deutlich werden.
In den Kreisen Herford, Lemgo, Schaumburg-Lippe und Grf. Schaumburg - wie ermittelt marktnahe Zuschußgebiete - wird die anfallende Ernte wie folgt verwendet, wobei von geringfügigen Abweichungen zwischen den Gebietseinheiten abgesehen werden kann:

Es überwiegt in allen Kreisen die Verwendung der Kartoffelerzeugung in Form von Speisekartoffeln: ca. drei Viertel der Ernten. Dabei bleibt dieser Anteil auch trotz der jährlichen Preisschwankungen relativ konstant. Wirtschaftskartoffeln werden in den Kreisen Schaumburg-Lippe und Grf. Schaumburg in einem vernachlässigbar geringen Umfang angebaut. Eine äußerst schwache Bedeutung (unter 3 v.H. der Ernte) haben die stärkereichen Kartoffeln in den Kreisen Lemgo und Herford, obwohl eine Stärkefabrik im engeren Raum ansässig ist, nämlich in Bad Salzuflen (Kreis Lemgo). Dementsprechend beläuft sich der Verfütterungsanteil in den 4 Kreisen in etwa auf ein Viertel, wobei dieser zum einen durch den Sortierabfall beim Speisekartoffelabsatz und zum anderen durch die Kartoffelfütterung in kleinen landwirtschaftlichen Betrieben zustande kommt. - Die

---

1) In der Regel stimmten die Angaben verschiedener Schlüsselpersonen überein und sind damit abgesichert.

Marktleistung entfällt demnach nur auf Speisekartoffeln und zwar in einer Höhe von ca. 75 v.H. der Erzeugung.

Anders sieht die Verwendung der Kartoffelproduktion in den Kreisen Lübbecke und Minden aus. Beide sind von der Versorgungslage her Überschußgebiete und deshalb trotz örtlich vorhandener - insbesondere im Kreis Minden - Nachfrage als marktfern zu bezeichnen. Hier üben die Preisschwankungen einen maßgeblichen Einfluß aus: Die Verwendung als Speisekartoffeln reicht von ca. 30 v.H. der Ernten bei Angebotsdruck bis ca. 50 v.H. bei guter Marktlage. Da Wirtschaftskartoffeln so gut wie nicht produziert werden, schwankt der Verfütterungsanteil dementsprechend zwischen ca. 50 und 70 v.H.; je nach mengenmäßigem Anfall der Ernten. Marktleistung und Speisekartoffelabsatz fallen wiederum zusammen.

d. Absatzwege der Landwirtschaft

Folgende Absatzwege lassen sich bei Speisekartoffeln unterscheiden:

Erzeuger - Verbraucher - Direktverkehr
Handel (privater und genossenschaftlicher Landwarenhandel)
Verarbeitung (Hersteller von Kartoffel-Veredlungserzeugnissen)

und bei Wirtschaftskartoffeln:

Brennereien
Stärkefabriken
Trocknung.

A. Speisekartoffeln

Über die Bedeutung der Absatzwege für den Speisekartoffelabsatz der Landwirtschaft in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" in den Jahren 1960/61 und 1969/70 informiert die Anhangtabelle 9. Im Grunde wäre das niedrige Preisniveau von 1960/61 und das hohe von 1969/70 zu berücksichtigen; doch im folgenden wird auf die preisunabhängigen regionalen Differenzierungen und Entwicklungstendenzen abgestellt.
In den marktfernen Überschuß-Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg kann der Erzeuger - Verbraucher- Direktverkehr vernachlässigt werden: lediglich 5 v.H. des Marktangebotes (1969/70). 90 v.H. und mehr der Speisekartoffeln werden vom Erfassungs-/Versandhandel aufgenommen. Aus dem Kreis Nienburg werden so gut wie keine Kartoffeln zu Edelerzeugnissen verarbeitet. Hingegen entfällt auf diesen Absatzweg im Kreis Grf. Diepholz ein geringer Anteil (5 v.H.), wobei die Mengen jedoch nicht im Kreise selbst, sondern überwiegend von einem Zweigwerk eines bedeutenden Herstellers von Kartoffel-Veredlungserzeugnissen (PFANNI) in Cloppenburg im gleichnamigen Kreis 'veredelt' werden.
Die Absatzverhältnisse haben sich im Beobachtungszeitraum nicht nennenswert geändert. Eine - wenn auch sehr geringe - Bedeutung hat jedoch die industrielle Verarbeitung für den Kreis Grf. Diepholz erhalten und zwar durch das Werk in Cloppenburg, das seit 1967 arbeitet und Kloßmehl und Püree herstellt.

Wie bei der Verwendung der Ernte, können wir auch bei der Analyse der Absatzwege die 4 marktnahen Zuschuß-Kreise Herford, Lemgo, Schaumburg-Lippe und Grf. Schaumburg zusammenfassen, weil sie weitgehend

Gemeinsamkeiten aufweisen.

Dem Erzeuger - Verbraucher - Verkehr kommt in allen Kreisen als Absatzweg für das einheimische Marktangebot die entscheidende Bedeutung zu. In den beiden schaumburgischen Kreisen wird ausschließlich auf diesem Wege abgesetzt, in Lemgo und Herford belaufen sich die Anteile auf 90 v.H. bzw. 80 v.H. Eine erwähnenswerte Verarbeitung von Speisekartoffeln konnte nicht festgestellt werden; demnach werden die Restmengen dem Handel angedient.

Im Zeitablauf ist der Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr stärker hervorgetreten: Sein Gewicht hat von 1960/61 auf 1969/70 in den Kreisen Schaumburg-Lippe, Grf. Schaumburg und Lemgo zugenommen; im Kreis Herford ist er in etwa gleichgeblieben.

Der Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr überwiegt ebenfalls in den Kreisen Minden und Lübbecke (Prozentsätze: 60 und 80 v.H.). In diesen Überschuß-Kreisen, die aber über ein beträchtliches lokales Nachfragepotential verfügen, kann eine Verarbeitung ebenfalls vernachlässigt werden, so daß ein beachtlicher Anteil der Speisekartoffeln über den Handel vermarktet werden muß.

Auch hier hat der Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr an Bedeutung gewonnen.

B. Wirtschaftskartoffeln

Wie gezeigt, werden in beachtlichem Umfang Wirtschaftskartoffeln nur in den Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg angebaut, in sehr geringem Ausmaß wegen einer nahegelegenen Stärkefabrik noch in den Kreisen Lemgo und Herford.

Laut Auskunft der Schlüsselpersonen finden wir folgende Struktur der Absatzwege vor:
Im Kreis Grf. Diepholz verwerten dort ansässige Brennereien die Wirtschaftskartoffeln zu über 80 v.H. Der Kreis Nienburg weist eine ausgewogenere Verwertung auf: etwa zu je einem Drittel werden die stärkereichen Kartoffeln der Stärkeherstellung, nahen Brennereien und einer kreisansässigen Trocknungsanlage zugeführt.

Die Fabrikation von Alkohol aus Kartoffeln war im Kreis Grf. Diepholz auch 1960/61 und früher vorherrschend. Dagegen hat das 1969 errichtete Trocknungswerk im Kreis Nienburg erst diese Vermarktungsmöglichkeit eröffnet und damit die beiden anderen Absatzwege zurückgedrängt.

e. Vermarktungseinrichtungen

Die folgende Analyse hat die im Untersuchungsgebiet beheimateten Vermarktungseinrichtungen zum Inhalt, wobei wiederum nach Speise- und Wirtschaftskartoffeln getrennt wird.
Wie gesagt, kann aus Datengründen nur der genossenschaftliche Landwarenhandel als Erfassungs-/Versandhandel bei Kartoffeln eingehend untersucht werden. Die Ergebnisse dürften aber unter Berücksichtigung der u.a. historisch gewachsenen Marktpositionen der beiden Konkurrenten auch im großen und ganzen für den privaten Landhandel gelten.

Einen Gesamtüberblick über die bedeutenden Vermarktungsträger vermittelt Anhangtabelle 10.

aa. Speisekartoffeln

Nimmt man den - wie gezeigt - in seiner Bedeutung regional sehr unterschiedlichen Erzeuger-Verbraucher-

Direktverkehr bei diesem Produkt mit hoher Konsumreife aus, so treten als Abnehmer der Landwirtschaft für Speisekartoffeln einmal vor allem Unternehmen des Landwarenhandels und zum anderen Hersteller von Kartoffel-Edelerzeugnissen auf.

Anhangtabelle 10 gibt die Verteilung der Unternehmen im Untersuchungsraum mit Stand 1969/70 wieder.

Handelsunternehmen mit einer umfangreichen Lagerkapazität (100 t und mehr) - eine Voraussetzung für eine gleichmäßige Belieferung der nächsten Marktstufe - sind nur in den Kreisen Nienburg, Minden und Grf. Diepholz anzutreffen, also in Kreisen mit Kartoffelüberschüssen.

Hingegen verfügen nach Aussagen der Schlüsselpersonen die meisten Landhandelsunternehmen mit Kartoffelgeschäft über Sortiereinrichtungen. Abtütungsanlagen zur Portionierung zu Kleinpackungen sind nur in wenigen Fällen vorhanden.

Bei den Herstellern von Kartoffel-Edelerzeugnissen fällt auf, daß diese vorwiegend ihren Standort in marktnahen Zuschußgebieten (Kreise Schaumburg-Lippe, Lemgo, Herford) haben. Es sind kleinere bis mittlere Unternehmen, die ihren Rohstoffbedarf größtenteils überregional decken, also außerhalb des Kreises, teilweise auch aus entfernteren Hauptanbaugebieten von Kartoffeln.

Im folgenden wird das Kartoffelgeschäft[1] (Absatz-

---

1) Aus den Geschäftsberichten waren nur "Speise- und Futterkartoffeln" zusammen zu entnehmen. Doch man kann davon ausgehen, daß der Landwarenhandel weitgehend Speisekartoffeln aufnimmt.
Um den unteren Extrembereich auszuschalten, werden Unternehmen mit einem Verkaufswert von 1.000 DM/Jahr und weniger nicht berücksichtigt.

seite der Landwirtschaft) des genossenschaftlichen Landwarenhandels ausführlich untersucht.

Von den ländlichen Warengenossenschaften (Bezugs- und Absatzgenossenschaften, Kreditgenossenschaften mit Warenverkehr) befaßt sich ein unterschiedlicher Anteil überhaupt mit dem Kartoffelgeschäft; der durchschnittliche Kartoffelabsatz je Unternehmen differiert im Untersuchungsraum erheblich (Anhangtabelle 11).

In den Kreisen Lemgo und Herford, wo ohnehin nur wenige Ortsgenossenschaften bestehen, führt keine Genossenschaft Kartoffeln in ihrem Sortiment. Dagegen enthält das Sortiment Kartoffeln bei der Mehrzahl der Genossenschaften in den marktfernen Überschuß-Kreisen Grf. Diepholz, Nienburg und Lübbecke und bei der Minderzahl in den marktnahen Zuschuß-Gebieten Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe sowie auch im Kreis Minden.
Mit Stand von 1968/69 weist der durchschnittliche Kartoffelabsatz (in DM) je Kartoffeln vermarktendes Unternehmen in Abhängigkeit von der Versorgungssituation eine große Streubreite auf: von 2.000 DM (Grf. Schaumburg) bis 140.300 (Nienburg). Vergleichsweise extrem hohe Umsätze werden in den Kreisen Nienburg und Grf. Diepholz erzielt; die Kreise Minden und Lübbecke fallen dagegen erheblich ab, während das Kartoffelgeschäft beim genossenschaftlichen Landwarenhandel in den Kreisen Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe so gut wie bedeutungslos ist.

Von 1963/64 auf 1968/69 hat sich an dieser grundsätzlichen regionalen Differenzierung im wesentlichen nichts geändert.

Die Struktur des Absatzgeschäftes[1] - die einzelnen

---

1) Getreide und Kartoffeln.

Genossenschaften wurden zu einem 'Kreisunternehmen' aggregiert - richtet sich nach der Bedeutung des Kartoffelanbaues und damit zusammenhängend der regionalen Versorgungssituation (Anhangtabelle 12).

In den Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg entfallen ca. zwei Drittel bzw. ungefähr die Hälfte des Absatzgeschäftes auf Kartoffeln, in den Kreisen Lübbecke und Minden dagegen nur 9 bzw. 6 v.H., während die Anteile in den Kreisen Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe weit unter 1 v.H. liegen. Entsprechend variiert die Bedeutung des Getreidegeschäftes.

Im Zeichen eines rückläufigen Kartoffelanbaues haben sich die Anteile seit 1963/64 durchweg verringert; die regionalen Unterschiede traten auch damals bereits in dem genannten Ausmaß zutage.

Bezogen auf das gesamte Warengeschäft (Absatz und Bezug), nimmt das Kartoffelabsatzgeschäft eine untergeordnete, teilweise zu vernachlässigende Position ein (Anhangtabelle 13). Lediglich in den marktfernen Überschußgebieten verzeichnen wir noch Anteile von ca. 5 v.H. (Kreise Nienburg und Grf. Diepholz), dagegen in den anderen Kreisen nur noch von unter 1 v.H. (Stand 1968/69).

bb. Wirtschaftskartoffeln

Sieht man von der Stärkefabrik ("Hoffmann's Stärkefabriken AG", Bad Salzuflen) im Kreis Lemgo ab, so sind Verarbeitungsunternehmen von stärkereichen Wirtschaftskartoffeln nur in den marktfernen Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg anzutreffen (Anhangtabelle 10), die - wie gesagt - ausgesprochen hohe Kartoffelüberschüsse aufweisen.
In der Grf. Diepholz sind 7 Brennereien, im Kreis Nienburg eine Brennerei und ein Trocknungswerk ansässig.

Während die Stärkefabrik im Kreis Lemgo, die vorwiegend Reis und Mais neben Kartoffeln zu Stärke verarbeitet, laut Befragung der Geschäftsführung ihre Fabrikkartoffeln vor allem aus anderen westfälischen und niedersächsischen Kreisen als die des Untersuchungsraumes unter Einschaltung von Maklern (private, Genossenschaften) bezieht, verwerten die Verarbeitungsunternehmen in den Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg nur Kartoffeln aus dem örtlichen Einzugsbereich. Die Erzeuger liefern direkt. Für die beiden Kreise hat diese Verwertung von Wirtschaftskartoffeln als Teil der gesamten Kartoffelproduktion demnach eine nennenswerte Bedeutung.

2. Ergebnis

Weil dem Agrarerzeugnis "Kartoffeln" je nach Art der Verwertung ein unterschiedlich hoher Anteil von komplementären Sach- und Dienstleistungen bis zur Verbrauchsreife hinzugefügt wird, muß das Ergebnis der Hypothesenprüfung - der produkt- und raumspezifischen Hypothese - getrennt nach den Vermarktungsmöglichkeiten "Absatz an den Handel" und "industrielle Verarbeitung" herausgestellt und diskutiert werden.

Während Wirtschaftskartoffeln allein der industriellen Verarbeitung zugeführt werden, können Speisekartoffeln sowohl als Produkt mit ausgesprochen hoher Konsumreife an den Handel als auch in Form eines Rohstoffes an industrielle Hersteller von Kartoffel-Veredlungserzeugnissen abgesetzt werden.

Eingangs haben wir unter den Bedingungen des Agribusiness den Ernährungsgütermarkt in der BRD mit folgenden Merkmalen allgemein gekennzeichnet: grundsätzliche Situation des Käufermarktes, fortwährender

Strukturwandel im Bereich der Endnachfrage nach Ernährungsgütern, starke Nachfragemacht des Nahrungsmittelhandels und schließlich starker Wettbewerb in den Verbrauchszentren, nicht zuletzt verursacht durch das Auslandsangebot. Bei Kartoffeln muß ergänzend und präzisierend angeführt werden, daß der mengenmäßige Verbrauch für die menschliche Ernährung - übrigens aus Gründen der landwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität auch für Futterzwecke - bei steigenden Masseneinkommen beträchtlich zurückgeht, so daß der Kartoffelmarkt tendenziell unter Druck steht. Frisch-Speisekartoffeln werden zunehmend durch Edelerzeugnisse substituiert. Allgemein ist der Trend zu verzeichnen, daß Kartoffeln immer weniger als Grundnahrungsmittel, aber um so häufiger als Gemüse nachgefragt werden.
Angesichts eines liberalisierten Marktes schlagen die Nachfragekonstellationen über den Preis voll bis zur Erzeugungsebene durch und haben zu dem einschneidenden Anbaurückgang geführt.

a. Absatz an den Handel

Die Überprüfung der beiden Hypothesen fällt bei diesem Vermarktungsweg wie folgt aus:

I. Hypothese zur Differenzierung nach Produkten (Einfluß des Ernährungsgütermarktes um so stärker, je mehr Sach- und Dienstleistungen und Notwendigkeit eines bestimmten Absatzweges)

Sieht man von der räumlichen Differenzierung ab, die Gegenstand der zweiten Hypothese ist, dann verifizieren die Untersuchungsergebnisse die Hypothese.

Speisekartoffeln benötigen lediglich einen kleinen Anteil von komplementären Sach- und Dienstleistungen, um den verbrauchsfähigen Zustand zu erreichen. Daher

tritt neben dem Absatz an den Handel - wie gesagt, den Landwarenhandel als Erfassungs-/Versandhandel - der Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr als echte Alternative auf, die sich zudem noch durch eine Erlös- und Risikopräferenz in Form von vergleichsweise höheren und stabileren Preisen auszeichnet. Als weitere Verwertungsmöglichkeit ist außerdem die Eigenverfütterung in der Landwirtschaft selbst zu nennen. - In diesem Zusammenhang fällt auch ins Gewicht, daß Kartoffeln nicht von Spezial-, sondern von Mehrproduktunternehmen vermarktet werden, nämlich den heterogenen Landhandelsunternehmen.

Absatz-und Verwertungsalternative bei diesem Agrarprodukt mit recht hoher Konsumreife und der spezifische Absatzträger "Landwarenhandel" sind die maßgeblichen Determinanten dafür, daß insgesamt gesehen der Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur gering ist.

Das beweisen vor allem folgende Resultate der Strukturanalyse:

Sozusagen als 'Störfaktor' für die agrarmarktstrukturelle Anpassung im Agribusiness dominiert in den meisten Kreisen des Untersuchungsraumes der Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr beim Speisekartoffelabsatz. Abgesehen von der innerlandwirtschaftlichen Futterverwertung, die sich weitgehend auf den Sortieranfall beschränkt, stellt er teilweise den alleinigen Absatzweg dar. In den Gebieten mit seiner ohnehin starken Verbreitung hat seine Bedeutung im Zeitablauf durchweg zugenommen. Da die industrielle Verarbeitung von Speisekartoffeln aus der Untersuchungsregion vernachlässigt werden kann, wird die erste Erfassungs- und Bearbeitungsstufe, also der Handel, nur in entsprechend schwachem Ausmaß in die Vermarktung eingeschaltet.

Bei weitem nicht alle Landhandelsunternehmen befassen sich mit dem Kartoffelgeschäft, lediglich einige verfügen über genügend Lagerkapazitäten zur kontinuierlichen und mengenmäßig ausreichenden Belieferung ihrer Abnehmer und nur ganz wenige über Abtütungsanlagen, um den Nahrungsmittelhandel ggf. direkt, unter Umgehung des (Spezial-)Empfangshandels, mit portionierter Ware versorgen zu können.

Neben dem Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr und der aus arbeitswirtschaftlichen Gründen immer bedeutungsloseren Kartoffelverfütterung in der Landwirtschaft muß der Landwarenhandel in seinem vielschichtigen Erscheinungsbild als weitere wesentliche Ursache für den mangelnden Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur bei Kartoffeln angesehen werden.
Das Kartoffelgeschäft ist nämlich eine unter vielen Tätigkeiten, die der Landwarenhandel als seit jeher enger Marktpartner der Landwirtschaft ausübt, sowohl auf deren Absatz- als auch Bezugsseite. Wie ermittelt, können nun Kartoffeln innerhalb des Absatzgeschäftes noch eine bemerkenswerte Position einnehmen, verlieren jedoch - bezogen auf den Gesamtumsatz - an Gewicht und werden nahezu bedeutungslos: maximaler Anteil von 5 v.H.

Damit wird offensichtlich, daß Stand und Entwicklung dieses heterogenen Abnehmers und Zulieferers von anderen Antriebskräften als dem Kartoffelgeschäft bestimmt werden. Dazu sei hier nur kurz angemerkt:

Grundsätzlich können wir davon ausgehen, daß Strukturveränderungen beim Landwarenhandel unmittelbar mit denen in der Landwirtschaft verknüpft sind. In dem Abhängigkeitsverhältnis Landwirtschaft/Landwarenhandel bildet dabei die agrare Produktionsstruktur - hier vor allem Umfang und Zusammensetzung der tieri-

schen Veredlungsproduktion - die unabhängige und der Marktpartner die abhängige Variable. Das unterstreichen folgende Untersuchungsergebnisse über die Sortimentsstruktur:

Die wie gezeigt vergleichsweise starke Stellung des Produktes "Kartoffeln" im Absatzgeschäft des genossenschaftlichen Landwarenhandels in den Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg und auch noch Minden und Lübbecke ist nicht nur auf die Bedeutung des dortigen Kartoffelanbaues zurückzuführen, sondern ebenfalls auf die ausgeprägte Veredlungswirtschaft in den genannten 4 Kreisen. Vor allem eine intensive Mastschweineproduktion, auf die im Teilbeitrag "Schlachtvieh" ausführlich eingegangen wird, bringt es mit sich, daß Getreide weitgehend innerbetrieblich verwertet und damit nicht an den Markt gebracht wird.

Demgegenüber entfällt in den relativ veredlungsschwachen Kreisen Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe fast das gesamte Absatzgeschäft auf das Produkt "Getreide".

Auch die Analyse der Bedeutungsrelationen zwischen Absatz-, Bezugs- und Gesamtumsatz beim genossenschaftlichen Landwarenhandel macht den entscheidenden Einfluß der tierischen Veredlung überzeugend deutlich (Anhangtabelle 14).
Während in den Kreisen Lübbecke, Grf. Diepholz, Minden, Nienburg und auch Herford das Bezugsgeschäft, in dem Futtermittel die überragende Rolle spielen, zu ca. 90 v.H. und mehr den Gesamtumsatz bestreitet, fallen dagegen die beiden schaumburgischen Kreise mit schwacher Veredlungsproduktion erheblich ab.

Neben der Anpassung der Sortimentsstruktur an die Absatz- und Bezugsbedingungen der Landwirtschaft muß als zweites wesentliches Kennzeichen des Strukturwan-

dels beim Landwarenhandel die tiefgreifende Unternehmenskonzentration genannt werden.

Zur Konzentration zwingt die Tatsache, daß kleine und mittlere Landhandelsunternehmen - weitverbreitet in der Branche - mit der wirtschaftlichen Entwicklung nicht Schritt halten können. Der verschärfte Wettbewerb, der sich vor allem als Folge der Strukturveränderungen in der Landwirtschaft (einschneidende Verringerung landwirtschaftlicher Betriebe als Kunden) und bei nur begrenzt ausweitungsfähigem Marktvolumen zwangsläufig einstellte, führte und führt weiterhin zu einem Ausscheiden von Grenzexistenzen.

Ohne näher auf die Problematik der Festlegung einer "optimalen Betriebsgröße" eingehen zu wollen: Nach überwiegender Meinung der befragten Leiter von Landhandelsunternehmen sollte ein Unternehmen einen Jahresgesamtumsatz von ca. 5 Mill. DM erzielen, um leistungs-, konkurrenz- und insbesondere langfristig wachstumsfähig sein zu können. Die Notwendigkeit, diese Größenordnung zu erreichen, unterstreicht auch ein Betriebsvergleich im privaten Landhandel aus dem Jahre 1968, der erhebliche Unterschiede im betriebswirtschaftlichen Betriebsergebnis zwischen einzelnen Größenklassen offenbart[1]: In den Betriebsgrößenklassen bis 5 Mill. DM ist das Ergebnis teilweise negativ und durchgehend deutlich niedriger als in den beiden Vorjahren, während die Betriebe über 5 Mill. DM ein in etwa gleichgebliebenes positives Resultat zu verzeichnen haben.

---

1) Vgl. Zentralverband des Deutschen Getreide-, Futter- und Düngemittelhandels e.V., Geschäftsbericht 1969. Bonn o.J., S. 27.

Speziell zum Kartoffelgeschäft der Mehrproduktunternehmungen sei folgendes ergänzend hinzugefügt:

In Richtung auf größere leistungsfähige Unternehmen wirken auch hier die notwendige Ausstattung mit Sortiereinrichtungen und - soweit nicht der Versandgroßhandel, z.B. in Form der Zentralgenossenschaften oder gemeinsamer Verkaufsstellen, eingeschaltet werden soll bzw. kann - genügenden Lagerkapazitäten. Ein Mindestumfang des Kartoffelgeschäftes ist erforderlich, um den Empfangshandel in den Verbrauchsgebieten, der die Abpackung zu Kleingebinden (Tütenkartoffeln) und Verteilung vorwiegend an den Lebensmittelhandel übernimmt, mit großen, standardisierten und in der Kalibrierung differenzierten Partien kontinuierlich beliefern zu können.

Als letztes Merkmal für den insgesamt geringen Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur bei Kartoffeln muß angeführt werden, daß beim Absatz an den Handel laut Auskunft der Schlüsselpersonen keine Vertragslandwirtschaft als Ausdruck einer verbindlichen Abstimmung - hier wären vor allem eine Sortenbereinigung und abgesprochene Qualitätserzeugung zu nennen - zwischen Produktions- und 1. Marktstufe anzutreffen ist. Die Konsumreife bei diesem Agrarprodukt verhindert eine derartige Rückwärtsbindung seitens der Landhandelsunternehmen.

II. Hypothese zur räumlichen Differenzierung (Einfluß des Ernährungsgütermarktes um so stärker, je mehr Versorgungssituation zu einem überregionalen Absatz zwingt)

Die Hypothese wird durch die Ergebnisse der Strukturanalyse überzeugend verifiziert.

In Abhängigkeit von der regionalen Versorgungssituation entwickelt sich eine räumlich recht differenzierte Agrarmarktstruktur. Dabei lassen sich zwei gegensätzliche Gebietstypen unterscheiden; ein dritter ist als Mischform zwischen den beiden Extremen einzuordnen.

Teilraum A : Marktfernes Überschußgebiet (Kreise Nienburg und Grf. Diepholz)

Als Folge günstiger natürlicher Standortvoraussetzungen (leichter Böden) und demgemäß hoher Naturalerträge hat die Landwirtschaft die Anbaufläche vergleichsweise nicht so stark eingeschränkt, so daß die Bedeutung des Kartoffelanbaues innerhalb der Bodenproduktion beachtlich ist. Bei geringem Potential und ungleichmäßiger Verteilung der Nachfrage geht daher die Kartoffelproduktion weit über den regionalen Bedarf hinaus.

Der Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr kann vernachlässigt werden. Speisekartoffeln werden fast vollständig an den Erfassungs-/Versandhandel (Landwarenhandel) abgesetzt, der den überregionalen Absatz in die Verbrauchszentren besorgt.

Das findet seinen Niederschlag in der Struktur dieses Absatzträgers[1]. Die Mehrzahl der Landhandelsunternehmen betreibt das Kartoffelgeschäft, in dem vergleichsweise hohe Umsätze erzielt werden. Innerhalb des Absatzgeschäftes nehmen Kartoffeln in etwa eine Position wie Getreide ein. Bezogen auf das gesamte Warengeschäft (Absatz und Bezug), entfällt auf Kar-

---

1) Wie gesagt, konnte aus Datengründen nur der genossenschaftliche Landwarenhandel analysiert werden; die Ergebnisse sind jedoch repräsentativ für die gesamte Wirtschaftsgruppe, also auch für den privaten Landhandel.

toffeln ein nicht unbedeutender Anteil von ca. 5 v.H. Im Hinblick auf die Marktstellung gegenüber der nachgelagerten Marktstufe (Empfangshandel, Sortimentsnahrungsmittelhandel) verdient hervorgehoben zu werden, daß die Unternehmen in der Regel über Sortiereinrichtungen und einige über umfangreiche Lagerkapazitäten verfügen.[1)]

Teilraum B : Marktnahes Zuschußgebiet (Kreise Schaumburg-Lippe, Grf. Schaumburg, Lemgo, Herford)

Bei für den Anbau nicht so geeigneten natürlichen Standortbedingungen (schwerere Böden) und daher niedrigen Naturalerträgen ist die Anbaufläche erheblich verringert worden. Eine entsprechend geringe Bedeutung hat der Kartoffelanbau, der durch die Getreideproduktion - darunter vor allem Weizen - substituiert wurde. In Verbindung mit einem hohen Potential und einer gleichmäßigen Verteilung der Nachfrage führt das zu einem überregionalen Bedarf an Kartoffeln.

Dominierender Absatzweg ist der Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr, der im Referenzzeitraum noch an Bedeutung gewonnen hat. Teilweise wird die gesamte Marktleistung auf diesem Wege abgesetzt.

Dementsprechend hat der Erfassungs-/Versandhandel entweder keine oder nur eine untergeordnete Funktion.

---

1) Zur agrarmarktstrukturellen Anpassung dürften auch staatliche Förderungsleistungen beigetragen haben (Maßnahme: "Bau, Ausbau und Verbesserungen von Lager-, Reinigungs-, Sortier-, Verpackungs- und Absatzeinrichtungen für Kartoffeln"). Während der Mitteleinsatz in den übrigen Kreisen des Untersuchungsgebietes unbedeutend war, flossen in die marktfernen Überschuß-Kreise Grf. Diepholz und Nienburg im Zeitraum 1956 - 1969 zusammen ca. 650.000 DM an gemeinsamen Zuschüssen von Bund und Land.

Wenige Landhandelsunternehmen führen überhaupt Kartoffeln in ihrem (Absatz-)Sortiment. Das Kartoffelgeschäft kann als praktisch bedeutungslos bezeichnet werden.

Teilraum C : Mischgebiet (Kreise Lübbecke und Minden)

Einerseits muß dieser Raum von der Versorgungslage her als ein marktfernes Überschußgebiet eingestuft werden, andererseits verfügt er über ein beachtliches und zudem räumlich relativ ausgewogenes Nachfragepotential.
Die Kartoffeln werden überwiegend im Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr abgesetzt. Jedoch muß ein erheblicher Teil über den Handel vermarktet werden.

Allerdings hat das Kartoffelgeschäft für den kollektierenden Handel nur ein verhältnismäßig geringes Gewicht, wobei vor allem die niedrigen Umsätze je Unternehmen auffallen.

Insgesamt betrachtet, muß dieser Teilraum agrarmarktstrukturell als ein Problemgebiet angesehen werden, vor allem in Jahren eines Angebotsdrucks.

Bei vorwiegend kleinbetrieblicher Struktur und ausreichenden natürlichen Standortgrundlagen kommt dem Kartoffelanbau eine nicht unwichtige Bedeutung für die Landwirtschaft zu. Der Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr garantiert zwar gute Erlöse, wird jedoch durch ein relativ konstantes Nachfragevolumen begrenzt. Nicht zuletzt die Möglichkeit des Präferenz-Absatzweges hat dazu geführt, daß eine Anpassung von Produktion und Vermarktung an die Erfordernisse eines überregionalen Absatzes unterblieb (Sortenbeschränkung, Qualitätsproduktion, Konzentration und Standardisierung in der ersten Marktstufe u.a.m.).

Der Marktausgleich muß dann über die Verfütterung vorgenommen werden, zumal auch keine Verarbeitungskapazitäten zur Verfügung stehen.

b. Industrielle Verarbeitung

Bei diesem Vermarktungsweg muß ein beträchtlicher Anteil an komplementären Sach- und Dienstleistungen aufgewendet werden, um Kartoffeln - in diesem Falle Rohstoff - in eine verbrauchsreife Form zu überführen. Dabei treten spezifische Absatzwege auf.

Obwohl - wie festgestellt - die industrielle Verarbeitung durch Hersteller von Edelerzeugnissen, Brennereien, Stärkefabriken und Trocknungswerke im und für den Untersuchungsraum nur eine geringe Rolle spielt, lassen sich die beiden Hypothesen trotz beschränkten empirischen Materials ausreichend überprüfen.

I. Hypothese zur Differenzierung nach Produkten
(Einfluß des Ernährungsgütermarktes um so stärker, je mehr Sach- und Dienstleistungen und Notwendigkeit eines bestimmten Absatzweges)

Wie angegeben, verzeichnen wir auf dem Ernährungsgütermarkt bei Frisch-Kartoffeln eine inferiore Nachfrage, so daß vor diesem Hintergrund die industrielle Verarbeitung, d.h. die Transformation in höherwertige nachfrageintensivere Produkte, ein besonderes Gewicht erhält.

Läßt man die alteingesessene Stärkefabrik im Kreis Lemgo außer Betracht, weil sie außer Kartoffeln vorwiegend Reis und Mais zu Stärke verarbeitet und ihre Kartoffeln größtenteils aus entfernteren Schwerpunkt-

Anbaugebieten bezieht, dann bestätigen folgende Einzelergebnisse die Hypothese:
Im Untersuchungsraum wurde die Herstellung von Kartoffel-Veredlungserzeugnissen aufgenommen, und zwar von kleinen bis mittleren Unternehmen. Diese sind vorwiegend in marktnahen Gebieten ansässig, was auf eine Verbrauchs- und damit Vertriebsorientierung dieser Verarbeitungsunternehmen hindeutet.

Brennereien - diese innerhalb des von der staatlichen Kontingentierung gesteckten Rahmens - und ein einziges Trocknungswerk beeinflussen die Verwendungsstruktur der Kartoffelernte in maßgeblichem Umfang. Sie ermöglichen bzw. erzwingen einen auf die spätere Verwendung gezielt ausgerichteten Anbau von stärkereichen Wirtschaftskartoffeln. Das demonstriert den intensiven Einfluß des Ernährungsgütermarktes im Agribusiness bis zur landwirtschaftlichen Produktionsebene.

Zieht man als Maßstab für die Anbindung der landwirtschaftlichen Erzeugungsebene an die Erfordernisse des Ernährungsgütermarktes die Vertragslandwirtschaft[1] heran, dann können wir feststellen, daß industrielle Verarbeitung - hier zu Alkohol und Trockenfuttermitteln - und diese vertikale Abstimmung sich gegenseitig bedingen: In den Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg sind laut Auskunft von Schlüsselpersonen jeweils ca. 10 v.H. der Anbaufläche von Kartoffeln vertraglich an Brennereien bzw. ein Trocknungswerk gebunden.

---

1) Einschließlich statutarischer Bindungen bei Brennereigemeinschaften.

II. Hypothese zur räumlichen Differenzierung (Einfluß des Ernährungsgütermarktes um so stärker, je mehr Versorgungssituation zu einem überregionalen Absatz zwingt)

Auch diese Hypothese wird durch die Untersuchungsergebnisse verifiziert.

Denn eine nennenswerte industrielle Verarbeitung von einheimischen Kartoffeln treffen wir nur in den marktfernen Überschuß-Kreisen Grf. Diepholz (durch Brennereien) und Nienburg (durch ein Trocknungswerk) an.
Möglichkeit und Ausmaß der Verarbeitung von Kartoffeln hängen dabei direkt von den vorhandenen Kapazitäten ab.
Das macht vor allem das am Ende unseres Beobachtungszeitraumes mit staatlicher Unterstützung errichtete Trocknungswerk im Kreis Nienburg deutlich: Bereits im ersten Jahr seiner Produktion (1969) hat der Anbau von Wirtschaftskartoffeln spürbar zugenommen. - Agrarmarktstrukturell ist dieses Projekt von besonderer Bedeutung. Denn bei den gegebenen natürlichen Standortbedingungen (leichte, anmoorige Böden) kann auf den Kartoffelanbau nicht verzichtet werden, soll die nachhaltige Ertragsfähigkeit des Bodens nicht gefährdet werden. Eine vergleichbare Ersatzfrucht steht nicht zur Verfügung. Speisekartoffeln können nur bedingt in der marktgängigen Qualität (Hellschaligkeit) produziert werden, und andere industrielle Verarbeitungsmöglichkeiten bestehen nicht, so daß - wie gezeigt - ein sehr hoher Anteil der Ernte verfüttert werden muß. Wegen hoher Nährstoffverluste und vor allem aus arbeitswirtschaftlichen Gründen wird die Eigenverfütterung von Frisch-Kartoffeln jedoch immer problematischer.

B. Feldgemüse

Der folgende Teilbeitrag befaßt sich mit den drei raumbedeutsamen Vermarktungseinrichtungen, die Feldgemüse aus dem Untersuchungsraum vermarkten und von denen zwei ihren Sitz außerhalb der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" haben.

Unter Feldgemüse wird dabei das auf dem Freiland - vorwiegend im großflächigen Anbau - zu Erwerbszwekken angebaute Gemüse verstanden.

Feldgemüse wird entweder als Frischgemüse oder Industriegemüse (Naß- und Tiefgefrierkonservierung) verwertet, worauf bei den Vermarktern näher einzugehen sein wird.

Nach Auskunft der Schlüsselpersonen spielt die Feldgemüseerzeugung für die Landwirtschaft als Ganzes in den Kreisen nur eine äußerst unbedeutende Rolle. Sie ist jedoch auf lokaler Ebene und insbesondere für einzelne Betriebe von erheblichem Gewicht.

Die untersuchten Vermarktungsträger verkörpern spezifische Typen von Verwertungseinrichtungen bei Feldgemüse, so daß ihnen Beispielscharakter zukommt: eine Tiefkühlkostfabrik, eine Absatzgenossenschaft und eine EWG-Erzeugerorganisation.

1. Strukturanalyse

a. Anbaufläche

Über Stand und Entwicklung der Anbaufläche bei den wichtigsten Feldgemüsearten (Buschbohnen, Frischerbsen, Spinat; Einlegegurken, Herbstweißkohl, Möhren einschl. Karotten) geben die Anhangtabellen 15a, 15b und 15c Auskunft, wobei nach Vertragsanbau und son-

stigem Anbau unterteilt wird.

Deutlich tritt die ausgesprochen unterschiedliche räumliche Verteilung des Feldgemüseanbaues in Erscheinung.
Eine Anbaukonzentration verzeichnen wir in den Kreisen Lemgo, Grf. Schaumburg und abgeschwächt Schaumburg-Lippe. Angebaut werden fast ausschließlich die vollmechanisierbaren Feldgemüsearten Bohnen, Erbsen und Spinat. Fast der gesamte Anbau entfällt auf den Vertragsanbau.
Sieht man von den Kreisen Nienburg und Herford mit noch erwähnenswerten Flächen ab, so kann der Feldgemüseanbau in den übrigen Kreisen vernachlässigt werden.

Betrachtet man die Entwicklung von 1966 - 1969, so konnten die Anbauflächen in den Kreisen Lemgo, Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe ausgedehnt werden, auffallend stark im Kreis Grf. Schaumburg.

Dagegen hat sich in den anderen Kreisen der Feldgemüseanbau auf der ganzen Linie - teilweise beträchtlich - verringert.

b. Beispiel Tiefkühlkostfabrik

Als Abnehmer von Feldgemüse aus dem Untersuchungsraum (Kreise Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe) tritt eine bedeutende Tiefkühlkostfabrik im Kreis Neustadt a.Rbge. auf: Langnese-Iglo GmbH, Hamburg (Unilever-Konzern), Werk Wunstorf/Han.

Das Werk erzielt ca. ein Drittel seines Gesamtumsatzes mit Feldgemüseprodukten; aus einem engen Einzugsgebiet werden die Feldgemüsearten Erbsen, Spinat, Buschbohnen, Puffbohnen und Grünkohl aufgenommen, während die übrigen benötigten Gemüsearten überregional bezogen werden.

Wichtige Daten über den Betrieb vermittelt die Anhangtabelle 16.

Von 1961 bis 1969 hat die erfaßte Anbaufläche, die zusammenfällt mit der Vertragsfläche, bemerkenswert stark zugenommen, nämlich von 396 ha auf 2.090 ha. Auf die Kreise Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe entfällt nur ein geringer, aber erheblich gestiegener Anteil.
Nicht in dem Maße hat sich die Anzahl der Vertragslieferanten erhöht, so daß die Anbauexpansion weitgehend darauf zurückzuführen ist, daß die Flächen in den bereits liefernden landwirtschaftlichen Betrieben ausgeweitet wurden. Im Jahre 1969 beträgt die durchschnittliche Fläche je Lieferant rund 17 ha (1961: knapp 4 ha), was auf mittel- und großbäuerliche Betriebe hindeutet.

Das gesamte erfaßte Gemüse wird als Industriegemüse verwertet. Abgesetzt werden die Tiefgefriererzeugnisse durch die eigene Konzern-Vertriebsorganisation an die Konzentrationsformen des Lebensmittelhandels.

Die vertikale Kooperation zwischen Produktion und Vermarktung ist äußerst intensiv und wird durch die Organisationsform der Vertragslandwirtschaft geregelt. Im einzelnen verdeutlichen das folgende Bestimmungen der Anbauverträge zwischen den landwirtschaftlichen Erzeugern und der Gesellschaft:

Der Erzeuger muß das Saatgut ausschließlich vom Vertragspartner beziehen. Die Gesellschaft bestimmt den Zeitpunkt sowohl der Aussaat als auch der Ernte und genehmigt die anzuwendenden Pflanzenschutz- und Unkrautbekämpfungsmittel.

Bei den Feldgemüsearten, die mechanisch geerntet werden können (Erbsen, Buschbohnen, Spinat), führt die

Gesellschaft die Ernte mit ihren Maschinen durch.

Der Lieferpflicht des Erzeugers steht eine Abnahmepflicht des Verarbeitungsunternehmens gegenüber, wobei das Erntegut bestimmten qualitativen Mindestanforderungen genügen muß. Bis auf Erbsen - es muß der gesamte Ertrag der Vertragsfläche übernommen werden - garantiert die Gesellschaft den Absatz bis zu einer Höchstmenge zu dem vertraglich festgesetzten Preis. Für die sogenannten "Übermengen" hat sie ein Bezugsrecht zu einem ebenfalls fixierten, aber niedrigeren Preis. Verzichtet sie auf diese Anlieferung, dann kann der Erzeuger über die entsprechenden Mengen anderweitig verfügen.

Um den Zeitraum der Verarbeitung möglichst zu strekken, werden bei Erbsen und Bohnen Preiszuschläge für eine zeitlich gestaffelte Aussaat gewährt.

Die Verträge werden jeweils für ein Anbaujahr abgeschlossen.

Hervorzuheben ist nun die innerlandwirtschaftliche Arbeitsteilung in der Rohstoffbelieferung der Tiefkühlkostfabrik.

Die vollmechanisierbaren Gemüsearten sind vorwiegend in großen landwirtschaftlichen Betrieben anzutreffen, deren Betriebsorganisation sich durch arbeitsproduktive Produktionszweige auszeichnet. Hinzu kommt, daß man beispielsweise bei Erbsen als Mindestgröße einer Parzelle 8 ha festgelegt hat, so daß von daher - Erbsen können aus Gründen der Bodenfruchtbarkeit alle 6 Jahre angebaut werden - bei einem Einzelbetrieb eine Größe von 48 ha erforderlich ist. Kleinere Betriebe lösen dieses Problem, indem sie sich zu informellen Anbaugemeinschaften zusammenfinden.

Demgegenüber nehmen flächenarme landwirtschaftliche

Betriebe mit ihrem gegebenen Arbeitspotential Puffbohnen und Grünkohl in ihr Produktionsprogramm auf, die - vor allem bei der Ernte - einen hohen Handarbeitsaufwand erfordern.

Den Anbauumfang der genannten fünf Feldgemüsearten begrenzt die Kapazität der Tiefkühlkostfabrik, in deren Einzugsbereich landwirtschaftliche Betriebe den Vertragsanbau gern ausdehnen bzw. aufnehmen würden.[1)]

c. Beispiel Absatzgenossenschaft

Im Untersuchungsraum selbst betätigt sich eine Absatzgenossenschaft als unmittelbare und wichtige Vermarktungseinrichtung für die Feldgemüseproduktion: die Lippische Obst-, Gemüse- und Eierverwertungsgenossenschaft (L o g a) in Lemgo.

Der Obstumsatz kann inzwischen vernachlässigt und auf das Eiergeschäft soll nicht eingegangen werden.

Über die L o g a informiert ebenfalls die Anhangtabelle 16.

Die erfaßte Anbaufläche hat sich im Zeitraum von 1960 - 1969 von 150 ha auf 500 ha erhöht. Während zu Beginn der Beobachtungsperiode erst gut die Hälfte der Anbaufläche vertraglich gebunden war (meist noch nicht institutionell, sondern in Form mündlicher Abreden), sind es 1969 ca. 90 v.H.

Unter den 8 Kreisen des Untersuchungsgebietes wird

---

1) Vgl. dazu auch K. Wiborg, Was nutzt die Freiheit ohne Geld? "Frankfurter Allgemeine", Nr. 244 v. 19. Okt. 1968, S. 8.

Gemüse nur aus dem Kreis Lemgo erfaßt.

Die Gesamtzahl der Lieferanten ist leicht zurückgegangen. Dagegen hat die Anzahl der Vertragslieferanten merklich zugenommen, nämlich von 20 auf 100.

In der Struktur der Feldgemüse-Verwertung verzeichnen wir im Zeitablauf eine Zunahme bei Industriegemüse und eine Abnahme bei Frischgemüse (Relation 1969: 80 zu 20).
Das Industriegemüse wird an eine Frischkostfrosterei in Lemgo, an der die L o g a kapitalmäßig beteiligt ist, und an Konservenfabriken im engeren Raum vermittelt; das Frischgemüse an den Großhandel vorwiegend im Ballungsraum Bielefeld abgesetzt.

Als Industriegemüse werden vor allem die Gemüsearten Erbsen, Buschbohnen, Spinat, Dicke Bohnen, Möhren, Grünkohl, Porree, Weiß- und Blumenkohl, als Frischgemüse weitgehend Salat, Kohlrabi, Sellerie, Gurken, Tomaten, Radieschen, Petersilie u.a. verwertet.
Im Gegensatz zu den Direktbeziehungen zwischen Produktions- und Verarbeitungsstufe beim Beispiel "Tiefkühlkostfabrik" vollzieht sich der Industriegemüseabsatz über zweistufige vertragliche Vereinbarungen. Mit den Produzenten schließt die L o g a Anbauverträge - nach Funktion und Inhalt stimmen diese grundsätzlich mit denjenigen bei der Langnese-Iglo GmbH überein und sichern dem 'Integrator' einen bestimmenden Einfluß auf die Erzeugung - und mit ihren Abnehmern Lieferverträge ab. Die Vertragsdauer beträgt 5 Jahre.
Was die räumliche Verteilung der Anbauflächen angeht, so liegt wegen der Transportempfindlichkeit des Erntegutes keine mehr als 15 km von einem aufnehmenden Verarbeitungsbetrieb entfernt.

Die absatzpolitische Flexibilität der L o g a ist nun darauf zurückzuführen, daß sie über die vertraglich gebundenen Mengen hinaus je nach Marktlage sowohl die Möglichkeiten des Frisch- als auch Industriegemüsemarktes nutzen kann.

Von ihrer Stellung und Wirksamkeit her können wir die L o g a als eine typische Erzeugergemeinschaft einstufen. Denn sie beeinflußt direkt die landwirtschaftliche Produktion und faßt das Angebot ihrer Mitglieder zusammen und verbessert damit maßgeblich die Marktstellung der Landwirte (genossenschaftliche Verhandlungsgemeinschaft). Darüber hinaus besitzt sie eine bemerkenswerte marktstrategische Anpassungsfähigkeit, die sich mit dem Tätigwerden in verschiedenen Verwertungsbereichen (Industrie-, Frischgemüse) in Verbindung mit einem eigenen Vermarktungsgeschäft erklärt.

d. Beispiel EWG-Erzeugerorganisation

Die dritte raumrelevante Vermarktungseinrichtung, die - wenn auch nur in geringem Umfang - Feldgemüse aus dem Untersuchungsraum vermarktet, ist eine Erzeugerorganisation für Obst und Gemüse nach der EWG-Marktorganisation: die B i g a in Bielefeld.

Die B i g a wurde Ende 1967 als neue Gesellschaft in der Rechtsform einer GmbH und Co KG gegründet, um den Anforderungen auf Anerkennung als EWG-Erzeugerorganisation gerecht zu werden, wobei die vorgeschriebenen Ausschließlichkeitsbeziehungen zwischen den Mitgliedern und der Organisation in einem straffen Gesellschaftervertrag festgelegt

wurden.[1)]

Komplementär ist eine Beratungsgesellschaft; Kommanditisten sind neben der alteingesessenen Absatzgenossenschaft O g e b 80 Erzeuger im Haupterwerb. Die O g e b hat ihre Betriebseinrichtungen an die B i g a verpachtet.

Wichtige Angaben über die O g e b (bis Ende 1967) und die B i g a weist die Anhangtabelle 16 aus, wobei nur auf den Produktbereich "Gemüse" abgestellt wird.
Die erfaßte Anbaufläche ist im Zeitablauf (1960 - 1969) gleichgeblieben (ca. 400 ha). Aufgrund der Organisationsform müssen die Gemüseerzeuger die gesamten Erträge ihrer Anbauflächen der B i g a andienen.

Im Untersuchungsraum wird nur aus den Kreisen Herford, Lemgo und Minden Gemüse bezogen.

Während die O g e b zur Zeit ihrer eigenständigen Tätigkeit das Gemüse nur teilweise von Vertragslieferanten erhielt, sind nunmehr - wie gesagt - alle Lieferanten als gleichzeitige Träger des Unternehmens an die B i g a gebunden.

Gemäß den EWG-Bestimmungen wird ausschließlich Frischgemüse verwertet.

---

1) Zu Motiven und Ablauf der Gründung der B i g a siehe auch: Diskussionsbeitrag Wiebold. In: Gespräch am Runden Tisch. (Vortrags- und Diskussionstagung für Geschäftsführer der Obst- und Gemüseverwertungsgenossenschaften vom 19. bis 21. März 1969 in Rheydt. Hrsg. Deutscher Raiffeisenverband e.V., Bonn). Bonn o.J., S. 70 f.

Dabei wird vor allem auf die Grenzen hingewiesen, durch Einzelverträge und im Rahmen der genossenschaftlichen Rechtsform die vom Markt her notwendige Rückwärtsbindung zu erreichen. Angesichts des 'Ein Mann - Eine Stimme-Prinzips' zeigt sich die "strukturelle Inelastizität" der Genossenschaft bei inhomogener Mitgliederstruktur (Vollerwerbs-/Nebenerwerbsanbauer von Gemüse).

Das Frischgemüse setzt die Erzeugerorganisation zu 60 v.H. an den Großhandel und zu 40 v.H. an Ketten ab, und zwar überwiegend im regionalen Bereich (Westfalen bis in den Raum Münster), daneben in die Ballungsräume Ruhrgebiet und Hannover.

Im Sortiment wird die gesamte Palette der Frischgemüsearten geführt; eine wichtige Voraussetzung, um die Anforderungen der Abnehmer zu erfüllen. Schwerpunkte liegen bei Blumenkohl und Kopfsalat.

Ein zunehmender Anteil der Gemüseanlieferungen entfällt auf den Unterglasanbau (1969: ca. 25 v.H.). Bei den Lieferanten handelt es sich in der Regel um spezialisierte Betriebe mit intensivem Gemüseanbau (Betriebsgrößen bis zu 5 ha), sei es als Feldgemüse und/oder Unterglasanbau.

Abschließend kann festgestellt werden, daß es der B i g a - vor allem durch eine marktgerechte Steuerung der Erzeugung mittels Beratung und entsprechender Abrechnungsverfahren - gelungen ist, ein homogenes, qualitativ hochwertiges, in einzelnen Posten ausreichend großes und kontinuierliches Frischgemüseangebot zu erstellen.

2. Ergebnis

Im folgenden kann nur auf die produktbezogene Hypothese eingegangen werden. Die Überprüfung der raumspezifischen Hypothese scheidet bei Feldgemüse aus, da - wie erläutert - die regionale Versorgungssituation zum einen nicht bzw. nur schwierig zu ermitteln und zum anderen kein geeigneter agrarmarktwirtschaftlicher Indikator ist.

Um die Verbrauchsreife zu erlangen, vereinigt Feldgemüse umfangreiche komplementäre Sach- und Dienstleistungen auf sich - vor allem bei einer Verarbeitung.

Über die grundlegende Kennzeichnung des bundesrepublikanischen Ernährungsgütermarktes (Käufermarkt, Strukturwandel der Endnachfrage, Nachfragemacht des Handels, scharfer Wettbewerb) hinaus müssen bei Gemüse noch folgende Merkmale angeführt werden:

Der Pro-Kopf-Verbrauch hat während der letzten Jahre in der Bundesrepublik nur noch geringfügig zugenommen. 1969/70 liegt er bei 65,4 kg[1]. Im Zuge der allgemeinen Wohlstandsentwicklung ändern sich die Verzehrsgewohnheiten: Grobgemüse wie Kopfkohl, Mohrrüben, Sellerie, Porree u.a. wird durch Feingemüse wie Tomaten, Kopfsalat, Blumenkohl, Spinat u.a. substituiert. Charakteristisch für den Gemüsemarkt ist außerdem, daß zunehmend verarbeitete Erzeugnisse (Naßkonserven, Tiefgefriererzeugnisse) bevorzugt werden, wobei insbesondere der Konsum von Tiefkühlgemüse herausragend zunimmt.

In der Bundesrepublik mit einem beträchtlichen Importbedarf konkurriert das inländische Gemüseangebot mit dem Angebot sehr konkurrenzfähiger EWG-Partnerstaaten, so daß von daher der entscheidende Zwang zur Rationalisierung in Produktion und Vermarktung ausgeht. Vor allem bei Naßkonserven kann man von einem ausgesprochen scharfen Wettbewerb bis hin zur ruinösen Konkurrenz sprechen.

Frischgemüse nimmt innerhalb des Sortimentes beim allgemeinen Lebensmitteleinzelhandel eine besondere Stellung ein (schneller Umschlag, Lockartikel, Mischkalkulation).

---

1) Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1971, a.a.O., S. 154.

Während die Nachfrage nach verarbeiteten Gemüseerzeugnissen konzentriert auftritt, setzt vor allem die unterschiedliche Haltbarkeit bei Frischgemüse einem zentralen Einkauf Grenzen, so daß hier vielfach das lokale und regionale Angebot in Anspruch genommen wird.
Der Qualitätswettbewerb erfordert entsprechende Bemühungen auf der Sammelstufe. "Das Angebot sollte so einheitlich wie möglich sein, aber auch so vielfältig wie möglich sein."[1)]

Hypothese zur Differenzierung nach Produkten (Einfluß des Ernährungsgütermarktes um so stärker, je mehr Sach- und Dienstleistungen und Notwendigkeit eines bestimmten Absatzweges)

Die Analyse der drei raumrelevanten Vermarktungseinrichtungen verifiziert die Hypothese in eindrucksvoller Weise.
Hervorzuheben ist, daß unter dem Einfluß des dynamischen Ernährungsgütermarktes Stand und Entwicklung der Agrarmarktstruktur von den unternehmenspolitischen Aktivitäten der Vermarktungsträger getragen werden. Obwohl sich diese in der Organisation der Beschaffung, Art der Verwertung, im Sortiment und Absatzbereich unterscheiden - damit wird der Anpassungs- und Marktstrategiespielraum ersichtlich -, praktizieren alle eine intensive Rückwärtsbindung zur agraren Produktionsstufe. Bei Industriegemüse kommt es zu einer straff ausgestalteten Vertragslandwirtschaft und bei Frischgemüse zu statutarisch verankerten Ausschließlichkeitsbeziehungen.

Demnach bestimmt die Agrarmarktstruktur die landwirtschaftliche Produktionsstruktur. Das beweist vor allem die Anbaukonzentration im Einzugsbereich der

1) H. Storck, Der heimische Obst- und Gemüsebau im europäischen Wettbewerb. (Vortrags- und Diskussionstagung...), a.a.O., S. 24.

'Integratoren'. Die Möglichkeit einer Feldgemüseerzeugung überhaupt - von den natürlichen Standortvoraussetzungen her kämen dafür viele Gebiete in Frage - und deren Umfang hängen direkt und unabdingbar von dem Vorhandensein und Wachstum der Vermarktungseinrichtungen ab. Deren Leistungsfähigkeit ist es, die sicherstellt, daß die standortgebundene Feldgemüseproduktion ihren Absatz findet - bei hochwertigen Verarbeitungsprodukten auch auf weit entfernten Märkten.

Zu den drei untersuchten Vermarktungseinrichtungen sei im einzelnen noch folgendes gesagt:

Am Beispiel der Tiefkühlkostfabrik mit einer erstaunlichen Erweiterung der Feldgemüse-Anbaufläche und einer bei Tiefkühlgemüse (u.a. wegen der Qualität) notwendigen straffen Organisation der Beschaffung wird die Schlagkraft eines kapitalstarken Konzerns deutlich, der seine Produkte als Markenartikel auf einem expandierenden, räumlich weiten Markt absetzt.

Die Absatzgenossenschaft demonstriert, wie durch die Initiative eines Unternehmens der Landwirtschaft neue Produktions- und Absatzmöglichkeiten erschlossen werden können. So war um 1960 im Lemgoer Raum nur ein geringer Anbau von Erbsen anzutreffen; die heimischen Konservenfabriken mußten auf mit großen Risiken behaftete Anlieferungen aus weiter entfernten Gebieten zurückgreifen. Durch die Vermittlungstätigkeit der L o g a [1] ist nun eine reibungslose Rohstoffversorgung aus einem engen Einzugsbereich gesichert.

---

1) Im Rahmen der Maßnahme "Bau, Ausbau und Verbesserung von Lager-, Reinigungs-, Sortier-, Verpakkungs- und Absatzeinrichtungen für Obst und Gemüse" erhielt das Unternehmen im Zeitraum 1958-1970 von Bund und Land geringfügige Förderungsmittel. - Bezuschußt wurde auch der Kauf von Erntemaschinen (Maßnahme: "Beschaffung von Maschinen zur vollmechanischen Ernte von Obst und Gemüse").

Die B i g a [1] war in der Lage, das atomistische Angebot der Frischgemüseerzeuger zu konzentrieren und durch Preisdifferenzierung sowie Beratung das Angebot auf die Markterfordernisse auszurichten.

C. Schlachtvieh

Gegenstand der Analyse ist die Agrarmarktstruktur bei Schlachtvieh (Schweine, Rinder, Kälber) in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen".

Geht man vom Gesamtbereich der Schlachtvieh- und Fleischvermarktung - von der Erzeugung bis zum Endverbrauch - aus, so läßt sich zum einen nach Stufen und zum anderen nach Vermarktungsträgern systematisieren[2]:

Marktstufen

Erfassung
Schlachtung
Bearbeitung und Verarbeitung
Verkauf an Letztverbraucher

Vermarktungsträger

Privater Viehhandel) Erfassungs-
Viehverwertungsgenossenschaften) handel
Agenturen an den Schlachtviehmärkten
Großschlachter an den kommunalen Schlachthöfen

---

1) An die O g e b wurden im Beobachtungszeitraum beträchtliche öffentliche Zuschüsse gezahlt. - Nach der Anerkennung als EWG-Erzeugerorganisation wurden der B i g a die umsatzabhängigen Startbeihilfen aus dem EAGL gewährt.

2) Vgl. dazu auch E. Böckenhoff, Marktstruktur und Preisbildung bei Schlachtvieh und Fleisch in der Bundesrepublik Deutschland. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd.166). Bonn 1966, S. 28.

Fleischgroßhändler an den Fleischmärkten
Versandschlachtereien
Fleischwarenfabriken
Fleischerhandwerk
Lebensmittelhandel

Im Untersuchungsraum sind keine Schlachtviehmärkte vorhanden; die nächsten bedeutenden befinden sich in Bielefeld und Hannover. Einen öffentlichen Fleischmarkt registrieren wir lediglich am Schlachthof in Minden, und zwar besetzt mit einem Großschlachter.
Dem Untersuchungsgegenstand entsprechend werden im folgenden diejenigen Vermarktungsträger untersucht, die direkt von der Erzeugungsstufe Schlachtvieh aufnehmen, es ggf. früher einmal getan haben bzw. dafür potentiell in Frage kommen. Vielfach sind sie auf mehreren der angeführten Marktstufen tätig.

Zusätzlich beziehen wir die kommunalen Schlachthöfe als nicht erwerbswirtschaftliche Einrichtungen in die Untersuchung mit ein. Denn keine Analyse der Schlachtviehvermarktung kann an ihnen als zentralen Untersuchungsobjekten vorbeigehen, da sie von Vermarktungsträgern benutzt werden und sie sich - zusammen mit den öffentlichen Schlachtviehmärkten - als tragende Säulen im System der Schlachtvieh- und Fleischvermarktung seit geraumer Zeit einem tiefgreifenden und sich weiter verschärfenden Anpassungsprozeß ausgesetzt sehen.[1] Sie gelten als ein bedeut-

---

1) Stellvertretend für zahlreiche Veröffentlichungen und Presseberichte über den Strukturwandel im kommunalen Schlachthofwesen sei genannt:
Schlachthöfe kranken an der Tradition: 40 Prozent ihrer Kapazität ungenutzt. "Die Welt", Nr. 218 v. 19. Sept. 1969, Beilage Nordrhein-Westfalen, S. I.

samer Ansatzpunkt für Rationalisierungsbemühungen.

Demnach werden als Vermarktungseinrichtungen in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" im einzelnen der Erfassungshandel (privater Viehhandel, Viehverwertungsgenossenschaften), die kommunalen Schlachthöfe, Versandschlachtereien, Großschlachtereien, Fleischwarenfabriken und schließlich das Fleischerhandwerk analysiert.

Wie gesagt, beruht die Strukturanalyse fast ausschließlich auf Primärerhebungen. Abgegrenzt wurden die Vermarktungsträger dabei in Anlehnung an Rasenack/Wowra[1] wie folgt:

I. Versandschlachtereien sind Einrichtungen, die

a) in einem öffentlichen Schlachthof schlachten und diesen teilweise oder auch ganz ermietet haben oder denen hierin stunden- oder tageweise die Schlachthofeinrichtungen zur Verfügung gestellt werden,

b) in einem Eigenbetrieb schlachten,

c) in gemischt-wirtschaftlicher Form, teils im öffentlichen Schlachthof, teils im Eigenbetrieb schlachten

und die ihr Produkt ausschließlich im Fleischhandel absetzen.

II. Großschlachtereien sind Gewerbebetriebe, die

a) in einem öffentlichen Schlachthof schlachten,

b) in einem eigenen Privatbetrieb schlachten

und ihr Produkt ausschließlich im Fleischhandel ab-

---

1) Vgl. O. Rasenack u. W. Wowra, Gutachten zur..., a.a.O., S. 62.

setzen oder daneben auch eigene Ladengeschäfte besitzen und versorgen.

III. Fleischwarenfabriken sind Einrichtungen, die Fleisch in größerem Umfang be- und verarbeiten und diese Produkte entsprechend absetzen.

Sie schlachten:

a) in einem kommunalen Schlachthof,
b) in einem eigenen Privatbetrieb,
c) überhaupt nicht und erhalten das Rohprodukt von einer Versand- oder Großschlachterei.

Von einer Versandschlachterei oder Großschlachterei kann erst dann gesprochen werden, wenn pro Woche mindestens 15 Schweine und/oder 5 Rinder geschlachtet werden.
Betriebe, die mit ihren Schlachtzahlen darunter bleiben - z.T. wird auch gar nicht mehr selbst geschlachtet - sind

IV. Fleischereien.

Versand- und Großschlachtereien überschneiden sich in ihren Funktionen, vor allem dann, wenn die letzteren keine eigenen Ladengeschäfte betreiben und in privaten Anlagen geschlachtet wird. Charakteristisch für das Großschlachtergewerbe ist jedoch die Ausrichtung des Fleischabsatzes auf den regionalen Bereich und die Koppelung mit dem Fleischgroßhandel, was sich insbesondere daran zeigt, daß Großschlachter auf kommunalen Schlachthöfen angeschlossenen Fleischmärkten als Fleischgroßhändler auftreten. Dagegen setzen die Versandschlachtereien ihr Fleisch in gekühltem Zustand über weite Entfernungen ab, wofür

eine bestimmte Größenordnung in der Schlachtmenge gegeben sein muß.

Um jedoch im Rahmen dieser Untersuchung eindeutig zwischen den beiden Vermarktungsträgern zu unterscheiden, wird ungeachtet der Funktionsüberschneidungen als zusätzliches Kriterium die Schlachtmenge herangezogen.

Demnach werden als Versandschlachtereien solche Betriebe eingestuft, die pro Jahr mindestens 15.000 Schweine oder/und 2.500 Rinder oder/und 2.500 Kälber schlachten.[1)]

1. Strukturanalyse

a. Regionale Versorgungssituation

Die "Selbstversorgungsgrade" bei Schweine- und Rindfleisch für die Untersuchungskreise sowie aus Vergleichsgründen für die größeren Gebietseinheiten NRW, NDS und BRD in den Jahren 1960 und 1965 - 1969 geben die Tabellen 2a und 2b auf den Seiten 160 und 161 wieder.

Ermittelt wurden die Werte wie folgt:

---

1) Eine gewisse Willkürlichkeit kann dieser Abgrenzung nicht abgesprochen werden. Sie ist jedoch zweckmäßig im Hinblick darauf, die schlagkräftigen Schlachtbetriebe herauszustellen, die den überregionalen Absatz besorgen und somit die räumlichen Beziehungen zwischen Agrarproduktion und Ernährungsgüternachfrage bestimmen.

Ausgegangen wurde von der ab 1970 eingeführten Meldepflicht über Preise, wenn u.a. pro Woche eine bestimmte Anzahl von Schlachtungen (300 Schweine, 50 Rinder, 50 Kälber) in einem Schlachtbetrieb erreicht wird. Vgl. Vierte Durchführungsverordnung zum Vieh- und Fleischgesetz: Preismeldungen..., a.a.O., S. 152 f.

Pro Jahr ergeben sich die o.a. Mindestwerte.

Tabelle 2a : Regionale Versorgungsbilanzen bei Schweinefleisch Erzeugung in v.H. des Verbrauches, 1960 - 1969

Gebietseinheit	1960	1965	1966	1967	1968	1969	1969 in v.H.1960
Lübbecke	480	480	467	448	435	429	89,4
Minden	301	281	285	269	273	292	97,0
Lemgo	230	201	205	206	192	182	79,1
Herford	171	170	156	153	142	144	84,2
Grf.Diepholz	822	912	859	787	760	815	99,1
Nienburg	656	710	686	658	653	670	102,1
Grf.Schaumbg.	288	210	198	188	169	163	56,6
Schaumbg.-Lippe	267	225	182	218	227	201	75,3
NRW	63	64	67	67	66	66	104,8
NDS	234	242	226	219	212	224	95,7
BRD	99	95	94	95	91	88	88,9

Quelle: wie Tabelle 1 im Textteil.

Tabelle 2b : Regionale Versorgungsbilanzen bei Rindfleisch
Erzeugung in v.H. des Verbrauches, 1960 - 1969

Gebietseinheit	1960	1965	1966	1967	1968	1969	1969 in v.H.1960
Lübbecke	172	158	156	156	150	151	87,8
Minden	73	71	72	71	69	70	95,9
Lemgo	78	73	71	72	65	68	87,2
Herford	35	28	33	32	31	31	88,6
Grf.Diepholz	376	343	359	350	346	354	94,1
Nienburg	244	234	231	234	235	242	99,2
Grf.Schaumbg.	112	111	98	106	104	104	92,9
Schaumbg.-Lippe	84	79	75	75	74	75	89,3
NRW	42	40	40	40	40	39	92,9
NDS	149	144	143	135	135	135	90,6
BRD	86	79	79	88	76	79	91,9

Quelle: wie Tabelle 1 im Textteil.

Schweinefleisch

Von dem statistisch ausgewiesenen Schweinebestand (Dezemberzählungen) bleiben die Ferkel unter 8 Wochen alt außer Betracht.

Die Anzahl der Jungschweine (8 Wochen bis unter 1/2 Jahr alt) und der Mastschweine wird mit 2,1 (Umschlagskoeffizient) multipliziert. Die Abgangsquote für Zuchtsauen und Eber beläuft sich auf 33 v.H.

Der auf diese Weise errechnete Gesamtschweineanfall pro Jahr wird dann mit einem durchschnittlichen Lebendgewicht von 115 kg je Tier multipliziert. Als Schlachtausbeute werden 80 v.H. veranschlagt. Außerdem findet der Fettanteil durch einen Abzug von 15 v.H. Berücksichtigung.

Damit ist die jährliche Erzeugung an Schweinefleisch pro Kreis berechnet.

Um die kreisweise Verbrauchsmenge zu ermitteln, wird der durchschnittliche Pro-Kopf-Verbrauch in der Bundesrepublik herangezogen: Dieser beziffert sich auf 29,6 kg im Jahre 1960/61 und 37,3 kg in 1968/69.[1)]

Rindfleisch

Das Berechnungsverfahren stimmt mit dem für Schweinefleisch grundsätzlich überein, hat sich jedoch nach der heterogenen Tiergattung "Rindvieh" - die Agrarstatistik trägt dem Rechnung - zu richten.

Kälber unter 3 Monate alt können vernachlässigt werden. Für die anderen Tiergruppen gelten folgende Abgangsquoten:

---

1) Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1962 u. 1971, a.a.O., S. 151 bzw. 155.

Jungvieh (3 Monate bis unter 1 Jahr alt)

männlich	65 v.H.
weiblich	30 v.H.

Jungvieh (1 bis unter 2 Jahre alt)

Zucht-Bullen	50 v.H.
übriges Jungvieh:	
männlich	20 v.H.
weiblich	38 v.H.

Rindvieh (2 Jahre und älter)

Bullen/Stiere/Ochsen	100 v.H.
Färsen	20 v.H.
Milchkühe	20 v.H.
übrige Kühe	20 v.H.

Damit erhält man den gesamten jährlichen Rindviehanfall. Multipliziert wird mit einem durchschnittlichen Schlachtgewicht von 480 kg je Stück. Die Schlachtausbeute beträgt 60 v.H. Für den Talganteil wird noch ein Abzug von 2,6 v.H. vorgenommen.

Somit steht die jährliche Erzeugung an Rindfleisch pro Kreis fest.

Zur Berechnung des kreisweisen Verbrauchsvolumens werden auch hier die bundesdurchschnittlichen Pro-Kopf-Zahlen (einschl. Kalbfleisch) verwendet: 1960/61 verzeichnen wir einen Verbrauch von 19,2 kg, im Wirtschaftsjahr 1968/69 von 22,9 kg.[1)]

Sowohl bei Schweine- als auch Rindfleisch dokumentieren diese Ergebnisse die erstaunliche regionale

---

1) Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1962 u. 1971, a.a.O., S. 151 bzw. 155.

Differenzierung in der Versorgungslage des Untersuchungsgebietes. Die Schwankungsbreite stecken mit Stand von 1969 bei Schweinefleisch "Selbstversorgungsgrade" von 144 v.H. (Kreis Herford) und 815 v.H. (Kreis Grf. Diepholz) ab, bei Rindfleisch Werte von 31 v.H. (ebenfalls Kreis Herford) und 354 v.H. (wiederum Kreis Grf. Diepholz).

Auch die Unterschiede zu den größeren Räumen Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und der Bundesrepublik - darunter hebt sich das stark agrarisch orientierte Niedersachsen mit seinen Überschüssen ab - treten deutlich hervor.

Bei Schweinefleisch können wir die Kreise Grf. Diepholz, Nienburg, Lübbecke und - in abgeschwächter Form - den Kreis Minden als ausgesprochene marktferne Überschußgebiete kennzeichnen. - Im Zeitraum 1960 - 1969 hat sich an der Versorgungssituation in den meisten Kreisen nur unwesentlich etwas geändert; lediglich in den Kreisen Lemgo, Schaumburg-Lippe und auffallend Grf. Schaumburg haben sich die "Selbstversorgungsgrade" bemerkenswert verringert (Absinken auf unter 80 v.H. des Ausgangsstandes).

Marktferne Räume mit erheblichen Überschüssen sind bei Rindfleisch vor allem wie auch bei Schweinefleisch die Kreise Grf. Diepholz und Nienburg, daneben noch Lübbecke. - In der Versorgungslage stellen wir eine leicht rückläufige Tendenz fest, und zwar im großen und ganzen gleichmäßig für alle Kreise.

b. Schlachtungen

Ausgewiesen werden die Schlachtungen von Inlandstieren; die von Schlachtvieh aus dem Ausland können vernachlässigt werden. Unterteilt wird nach gewerblichen Schlachtungen und Hausschlachtungen.

Klarzustellen ist, daß die amtliche Schlachtstatistik die Anzahl der Schlachtungen nach dem Ort des Schlachtens registriert und damit keine Auskunft über die räumliche Herkunft der Tiere gibt. Informationen über die Warenströme bei Schlachtvieh können - wie gesagt - nur die Vermarktungsträger selbst liefern.

Stand und Entwicklung der gewerblichen Schlachtungen in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" und zum Vergleich in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und der Bundesrepublik - unterfächert wird nach den Tierarten "Schweine", "Rindvieh (ohne Kälber)" und "Kälber", Beobachtungsjahre sind 1960, 1966 und 1969 - lassen sich aus den Anhangtabellen 17a, 17b und 17c ablesen.

Mit Stand von 1969 weisen die marktfernen Überschuß-Kreise Nienburg, Grf. Diepholz, Minden und Lübbecke bei den Schweineschlachtungen die höchsten absoluten Ziffern auf. Mit einigem Abstand folgt der Kreis Herford, während die Kreise Lemgo und vor allem Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe dagegen erheblich abfallen.
In den 4 genannten Kreisen mit beträchtlichen Überschüssen haben die Schlachtzahlen im Zeitraum 1960 - 1969 auch am stärksten zugenommen. Einen geringen Anstieg stellen wir in den Kreisen Lemgo und Grf. Schaumburg fest. Demgegenüber ist in den Kreisen Herford und Schaumburg-Lippe sogar ein Rückgang zu verzeichnen.

Bei der Entwicklung der Schlachttätigkeit muß natürlich das Ausgangsniveau von 1960 berücksichtigt werden. Welche sprunghafte Veränderung allein ein schlagkräftiger Schlachtbetrieb herbeiführen kann, beweist der Kreis Lübbecke, in dem sich die Schlach-

tungen im Beobachtungszeitraum nahezu verzehnfacht haben. Das ist überwiegend auf eine Versandschlachterei zurückzuführen, die im Jahre 1962 ihre Produktion aufnahm.

Daß und in welchem Ausmaß die Entwicklungen in Gebietseinheiten unterschiedlicher Größe voneinander abweichen können, demonstrieren auch hier die differenzierten Zuwachsraten bei den gewerblichen Schweineschlachtungen in den einzelnen Kreisen und in Räumen wie Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und der Bundesrepublik.

Bei den Schlachtungen von Rindvieh (ohne Kälber) heben sich in der absoluten Höhe die Kreise Herford, Minden und auch noch Nienburg ab (Stand 1969).

Auf die größten Steigerungsraten kommen wiederum die Kreise Nienburg, Minden und Grf. Diepholz, während für die Kreise Lübbecke (abweichend vom Ergebnis bei "Schweinen") und Lemgo nur ein geringer Anstieg zu verzeichnen ist. Dagegen sind die gewerblichen Rindviehschlachtungen von 1960 auf 1969 in den Kreisen Herford, Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe rückläufig.

Auch hier unterscheiden sich einzelne Kreise in ihrer Entwicklung merklich von der größerer Räume (NRW, NDS, BRD).

Der Kreis Grf. Diepholz ragt bei den Kälberschlachtungen heraus; in weitem Abstand folgen die Kreise Minden, Lübbecke, Nienburg und Herford.

Betrachtet man den Zeitraum 1960 - 1969, so haben die Kälberschlachtungen nur in 2 Kreisen zugenommen: extrem (um mehr als das 8fache) in der Grf. Diepholz und in schwachem Ausmaß im Kreis Lübbecke.

In allen anderen Kreisen sind die Schlachtungen erheblich zurückgegangen wie z.B. im Kreis Schaumburg-Lippe (auf 16,1 v.H. des Standes von 1960) und in den Kreisen Lemgo und Herford (auf ca. ein Viertel des Ausgangsniveaus). - Als wesentliche Gründe dürften dafür zum einen der Rückgang der Milchviehhaltung und zum anderen das verstärkte Heranziehen von Kälbern zur Rindermast verantwortlich sein.

Auf die im Vergleich zu größeren Gebietseinheiten unterschiedlichen Tendenzen im Untersuchungsraum soll erneut hingewiesen werden.

Die Entwicklung der Hausschlachtungen ist in den Kreisen des Untersuchungsgebietes und bei den 3 Tierarten im Beobachtungszeitraum 1960 - 1969 recht unterschiedlich verlaufen (Anhangtabellen 17a, 17b und 17c).
Betrachtet man die Hausschlachtungen absolut, so ergibt sich folgendes:

Bei Schweinen hat sich die Anzahl in allen Kreisen - teilweise erheblich - verringert. Dagegen registrieren wir bei Rindvieh teils eine Zunahme, teils einen Rückgang. Die Kälber-Hausschlachtungen haben in der Mehrzahl der Kreise abgenommen.

Die Bedeutung der Hausschlachtungen (Differenz Gesamtschlachtungen minus gewerbliche Schlachtungen) läßt sich anhand des Anteils der gewerblichen Schlachtungen an den gesamten Schlachtungen kennzeichnen:
Während die Anteilswerte bei Schweinen in den meisten Untersuchungskreisen 1960 erst eine Höhe von ca. 60 v.H. erreicht haben (Schwankungsbreite von 50,0 v.H. bis 81,3 v.H.), stiegen sie auf ca. 90 v.H. im Jahre 1969 (Extreme 67,9 v.H. und 94,9 v.H.).

Diese Entwicklung spiegelt die starke Ausdehnung der Schweineproduktion bei gleichzeitiger Abnahme der Selbstversorgung mit Schweinefleisch in den Haushalten wider. Auch viele landwirtschaftliche Betriebe verzichten im Zuge der Betriebsvereinfachung auf die Hausschlachtung.

Demgegenüber stellen wir einen ähnlichen Verlauf bei Rindvieh und Kälbern nicht fest. Die Eigenversorgung mit Rindfleisch war schon immer unbedeutend, und daran hat sich im Zeitablauf auch im wesentlichen nichts geändert.
Sowohl 1960 als auch 1969 beläuft sich der Anteil der gewerblichen Rindvieh-Schlachtungen an den Gesamtschlachtungen in den meisten Kreisen auf ca. 95 v.H. (in 1960 Schwankungsbreite 73,0 v.H. bis 98,7 v.H.; in 1969 von 86,1 v.H. bis 97,8 v.H.).

Für Kälber lauten die entsprechenden Werte: 1960 und 1969 über 95 v.H. (in 1960 Streubreite 91,4 bis 97,8 v.H.; in 1969 von 89,0 v.H. bis 99,6 v.H.).

Insgesamt können wir zu den Schlachtungen abschließend feststellen:
Sowohl was den Stand als auch die Entwicklung angeht, bietet der Untersuchungsraum bei den gewerblichen Schlachtungen (Schweine, Rinder, Kälber) ein recht differenziertes Bild. Darauf wird bei den raumansässigen Vermarktungsträgern näher einzugehen sein.

Die Hausschlachtungen spielen im Verhältnis zu den Gesamtschlachtungen am Ende des Beobachtungszeitraumes eine untergeordnete Rolle. Bemerkenswert ist der erstaunliche Bedeutungsrückgang bei Schweinen in einem nur rund 10-jährigen Zeitraum.

c. Erzeugergemeinschaften

Eine Analyse der Agrarmarktstruktur kann die Erzeugergemeinschaften nicht unberücksichtigt lassen, zumal ihnen als noch relativ jungem agrarpolitischen Instrument eine große Bedeutung beigemessen wird.

Erzeugerringe - auch Kontrollringe genannt - bleiben jedoch ausgeklammert, da sich ihre Funktionen primär auf die landwirtschaftliche Erzeugung beschränken (Einführung und Verbreitung des technischen Fortschritts sowie Verbesserung der Wirtschaftlichkeit).

Von den grundsätzlichen Aufgaben der Erzeugergemeinschaften war bereits an anderer Stelle die Rede (vgl. 2. Kap., I.A.).

Wie dargelegt, konnten in Nordrhein-Westfalen bereits 1968 Erzeugergemeinschaften ins Leben gerufen werden, so daß über deren Tätigkeit bereits Daten vorliegen.
Dagegen sind Erzeugergemeinschaften nach dem Bundes-Marktstrukturgesetz erst ab Mitte 1969 (Erlaß der entsprechenden Durchführungsverordnung) gebildet worden.

Nach dem Landesgesetz wurden im ostwestfälischen Raum 2 Erzeugergemeinschaften in der Rechtsform des eingetragenen Vereins (e.V.) gegründet und im Dezember 1968 vom Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten in Düsseldorf im Sinne der Landesrichtlinien anerkannt.[1)]

---

1) Die folgenden Ausführungen über die beiden Erzeugerzusammenschlüsse beruhen weitgehend auf Auskünften von Referenten der LK Westfalen-Lippe und des MELF in Düsseldorf. Vgl. außerdem dazu: O.V., Erzeugergemeinschaft Minden-Ravensberg. "Landwirtschaftliches Wochenblatt Westfalen-Lippe", Hiltrup (Westf.), Jg. 127 (1970), Folge 29, Ausgabe A v. 16. Juli 1970, S. 22 u. 24.

Die eine ("Erzeugergemeinschaft für Vieh und Fleisch Minden-Ravensberg-Lippe e.V.") hat ihren Geschäftssitz in Herford und zählt zu ihrem Einzugsbereich die Kreise Lübbecke, Minden, Lemgo, Herford, Bielefeld und teilweise Höxter. Ca. 120.000 Schweine wurden im 1. Förderungsjahr 1968/69 vermarktet, im 2. waren es ca. 140.000. Der Mitgliederbestand betrug am Ende des ersten Förderungsjahres 576, mit Auslaufen des folgenden 625.
Die Mitglieder schließen einjährige Liefer- und Abnahmeverträge mit Abnehmern ab (1970 war die Anzahl auf 10 größere Betriebe und 20 Ladenschlachter begrenzt; ca. 60 v.H. des Mastschweineanfalls erhält ein großes Versandunternehmen).

Die Preise werden wöchentlich zwischen der Erzeugergemeinschaft und den Großabnehmern ausgehandelt, und dieses Preisniveau bildet dann die Richtschnur für alle Verkäufe. Da die Erzeugererlöse bei der Geschlachtetvermarktung entscheidend von der Qualität und einer entsprechenden unstrittigen Einstufung der Schweinehälften abhängen, werden im Interesse einer vertrauensvollen Zusammenarbeit in den großen Schlachtbetrieben auch von der Erzeugergemeinschaft entsandte, durch die Landwirtschaftskammer ausgebildete und vereidigte Klassifizierer eingesetzt. - Um die Abrechnung zwischen Produzent und Vermarkter überschaubar zu machen und daraus zentral Schlüsse für das verhandlungspolitische Verhalten ziehen zu können, geht der Erzeugergemeinschaft jeweils eine Durchschrift zu.

Bedeutung und Effizienz dieses Produzentenzusammenschlusses lassen sich am Ende des Beobachtungszeitraumes noch nicht eindeutig und abschließend beurteilen, zumal die Entwicklung nach dem Auslaufen der öffentlichen Startbeihilfen abgewartet werden muß.

Doch eines steht bereits fest, daß nämlich die Erzeugergemeinschaft eine bemerkenswerte regionale Marktposition errungen und die Rolle eines Preisführers übernommen hat. Die für die Mitglieder erzielten Preise lagen zunächst über denen von Nichtmitgliedern und haben inzwischen dazu geführt, daß sich das allgemeine Preisniveau in der Region auf dieser Höhe eingependelt hat.
Zum Erfolg der Erzeugergemeinschaft dürften wesentlich einmal der direkte Absatz an die Bearbeitungs- und Verarbeitungsbetriebe und zum anderen die Förderung aus Landesmitteln (3,2,1 v.H. der Verkaufserlöse in den ersten drei Jahren) beigetragen haben.

Der traditionelle Erfassungshandel wird nicht mehr in Anspruch genommen - höchstens noch als Transportunternehmer -, und damit werden Kosten eingespart. - Im Gegensatz zu den Beihilfen nach dem Bundes-Marktstrukturgesetz (Zuschüsse zu den nachgewiesenen Verwaltungskosten) können die staatlichen Zahlungen nach Abzug der bei der Erzeugergemeinschaft selbst angefallenen Kosten an die Mitglieder weitergegeben werden. Diese "Anreizfunktion" ist bedeutsam unter dem Gesichtspunkt der Entstehung einer Erzeugergemeinschaft als auch deren Stabilität in den ersten Jahren. Denn Erzeuger werden sich nur zum Beitritt entschließen und nicht wieder austreten, wenn ihnen im Vergleich zum bisherigen Zustand Vorteile geboten werden. Diese Vorteile wiederum - maßgeblich das Ergebnis der Leistungsfähigkeit und Anpassung der Mitglieder - können sich aber erst einstellen, wenn die Organisation reibungslos sowohl nach innen als auch nach außen funktioniert, wozu eine bestimmte Anlaufzeit notwendig ist. Um diese "kritische Phase" zu überwinden, sind staatliche Zuwendungen, die selbstverständlich zeitlich begrenzt sein müssen,

nicht nur zu rechtfertigen, sondern bei einem anpassungspolitischen Instrument wie der Erzeugergemeinschaft unerläßlich.

Was die Tätigkeit der Erzeugergemeinschaft betrifft, ergeben sich Probleme in den Innen- als auch Außenbeziehungen.
Mit dem Beitritt kleiner und mittlerer landwirtschaftlicher Betriebe mit geringen Bestandsgrößen wird die Mitgliederstruktur inhomogener und damit ein Ausgleich der Interessen und ein geschlossenes Auftreten (Verhandlungsmacht) schwieriger. Ca. 50 v.H. der Mitgliedsbetriebe produzieren jährlich weniger als 150 Mastschweine. Auch ist die Qualität beim Großteil der Erzeugung noch unbefriedigend: Nur 40 v.H. der Mastschweine genügten den Anforderungen der Erzeugergemeinschaft.
Im Mittelpunkt der Marktbeziehungen zu den Abnehmern stehen natürlich die Verhandlungen über die Höhe der Preise. Fest vereinbarten Mengenlieferungen der Erzeuger stehen keine verbindlichen Verpflichtungen über Leistungen seitens der Marktpartner gegenüber, so daß letztlich nur die Kündigung von Verträgen bleibt, wenn den Preisvorstellungen der Erzeugergemeinschaft nicht entsprochen wird. Hier tut sich noch ein weites Feld auf, Vertragstypen zu entwikkeln, die eine gewisse und für beide Vertragsseiten nützliche Kontinuität gewährleisten, ggf. durch Erfolgs-, aber auch Risikobeteiligung.

Die andere Erzeugergemeinschaft ("Lippische Erzeugergemeinschaft Mastschweine e.V.") wurde in Lage (Kreis Detmold) gegründet, also außerhalb des eigentlichen Untersuchungsraumes. Sie ist weitaus kleiner: Ihr Erfassungsgebiet erstreckt sich über die Kreise Lemgo und Detmold. Im 1. Förderungsjahr (1968/69) wurden gut 22.000 Schweine abgesetzt, im

2. ca. 25.000. Ende 1969 hatte sie 141 Mitglieder. Die vorherigen allgemeinen Ausführungen gelten prinzipiell auch für diese Erzeugergemeinschaft, doch handelt es sich hier um eine etwas andere Konstruktion. Dieser Zusammenschluß ist der "Lippischen Hauptgenossenschaft eGmbH" in Lage/Lippe vorgeschaltet. Diese Verbindung kommt auch darin zum Ausdruck, daß in der Geschäftsführung beider Institutionen eine Personalunion besteht.

Nach dem Marktstrukturgesetz des Bundes wurden bei Schlachtvieh in der Teilregion "Ostwestfalen" bzw. in deren nahem Umland keine Erzeugergemeinschaften gebildet. Das ist auch nicht zu erwarten, weil die Förderung - wie gesagt - nach dem Landesgesetz günstiger für die Erzeuger ist. Jedoch stand mit Ende des Untersuchungszeitraumes eine Umwandlung der "Landes-Erzeugergemeinschaften" zu "Bundes-Erzeugergemeinschaften" an, die noch erhebliche inhaltliche und vor allem rechtliche Probleme aufwarf, auf die hier nicht eingegangen werden soll.

In der Teilregion "Südwestniedersachsen" entstanden bis Ende 1970 insgesamt 4 Erzeugergemeinschaften für Schlachtvieh, und zwar 3 im Kreis Grf. Diepholz und eine im Kreis Nienburg.
Aus den uns von der LK Hannover überlassenen Anträgen auf staatliche Anerkennung - diese wird letztlich vom Landesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten ausgesprochen; die Landwirtschaftskammer ist bei der Bildung von Erzeugergemeinschaften behilflich - gehen folgende wichtige Strukturdaten hervor:
3 Zusammenschlüsse haben die Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft mit beschränkter Haftung (eGmbH) gewählt, einer die des eingetragenen Ver-

eins (e.V.).
Die mitgliederstärkste Erzeugergemeinschaft umfaßt 142 Betriebe, die mitgliederschwächste 55.

Alle Erzeugergemeinschaften überschreiten mit ihrer Erzeugungsmenge in dem der Antragstellung vorausgehenden Wirtschafts- bzw. Kalenderjahr nur knapp die nach dem Marktstrukturgesetz (MSG) vorgeschriebenen Minimum-Werte (20.000 Schlachtschweine bzw. 4.000 Schlachtvieheinheiten). Weiterhin fällt das relativ kleine Erzeugungsgebiet auf, das sich auf wenige Gemeinden innerhalb des betreffenden Kreises beschränkt.

Vergleicht man mit der Vermarktungsmenge von 140.000 Mastschweinen der beschriebenen Erzeugergemeinschaft in Nordrhein-Westfalen und mit deren weiten Einzugsbereich, so muß bezweifelt werden, ob damit ein entscheidender Schritt zur Konzentration des landwirtschaftlichen Schlachtviehangebotes in "Südwestniedersachsen" getan wurde. Denn durch eine Vielzahl von kleinen Erzeugergemeinschaften, die zudem auch noch nicht alle Produzenten in ihrem Gebiet erfassen, wird die atomistische Struktur der Landwirtschaft nur graduell geändert. In dieser Hinsicht müßte die durch das MSG festgelegte Mindestproduktionsmenge überprüft werden.

Insgesamt wurde auf die Erzeugergemeinschaften etwas ausführlicher eingegangen, weil man sich in der agrarpolitischen Diskussion von diesen Produzentenzusammenschlüssen einiges zur Lösung, mindestens aber Minderung der marktpolitischen Probleme verspricht.
Obwohl die kurze Beobachtungszeit noch keine abgeschlossene Beurteilung zuläßt, so deuten die Ergebnisse doch auf mit den Erzeugergemeinschaften ver-

bundene Probleme hin. Auch tritt die regionale Differenzierung wiederum hervor; in dem ausgewählten Untersuchungsraum eindeutig bedingt durch die vorgreifende Gesetzgebung eines Bundeslandes.

d. Absatzwege der Landwirtschaft

Die Landwirtschaft kann ihr Schlachtvieh grundsätzlich an folgende Absatzträger absetzen: Erfassungshandel (privater Viehhandel, Genossenschaften), Versand-/Großschlachtereien, Fleischwarenfabriken, Fleischerhandwerk.
Welche Bedeutung nach den Schätzungen von Schlüsselpersonen den verschiedenen Absatzwegen in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" zukommt, geben für den Zeitraum 1960 - 1969 und getrennt nach Schweinen und Rindern die Anhangtabellen 18 und 19 wieder. Nicht gesondert berücksichtigt wird die Einschaltung von Erzeugergemeinschaften, auf die bereits an anderer Stelle eingegangen wurde.

Sowohl bei Schweinen als auch bei Rindern nimmt der Erfassungshandel insgesamt eine beherrschende Stellung ein: In den meisten Kreisen entfallen auf ihn 80 v.H. und mehr der Gesamterfassung. Seine Marktposition ist im großen und ganzen über die Beobachtungsperiode gleichgeblieben.

Innerhalb des Erfassungshandels dominiert - von wenigen Ausnahmen abgesehen - der private Viehhandel gegenüber den Genossenschaften. Im Zeitablauf haben sich jedoch die Marktanteile des privaten Viehhandels überwiegend verringert, während die Genossenschaften ihr Viehgeschäft allgemein ausweiten konnten.
Beachtlich ist in einigen Kreisen die Eigenerfassung des Fleischerhandwerks: 20 v.H. des Angebotes bei

Schweinen in den Kreisen Lemgo und Herford und bei Rindern wiederum im Kreis Herford. Dagegen registrieren wir in den marktfernen und bevölkerungsschwachen Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg Anteilswerte von 5 v.H. bzw. höchstens 10 v.H. - Ausgenommen die Kreise Minden, Grf. Diepholz und Nienburg, in denen ein leichter Anstieg bzw. ein Gleichbleiben festzustellen ist, hat die Lebendvieherfassung des Fleischerhandwerks abgenommen - teilweise recht beträchtlich.

Lediglich in den Kreisen Lübbecke und Herford wird ein nennenswerter und im Zeitablauf gestiegener Anteil des Schlachtviehangebotes direkt an Versand-/ Großschlachtereien geliefert.

Der Direktabsatz an Fleischwarenfabriken kann vernachlässigt werden.

e. Vermarktungseinrichtungen

Im Mittelpunkt der agrarmarktstrukturellen Entwicklungsanalyse bei Schlachtvieh stehen die Vermarktungseinrichtungen, die im folgenden in der Reihenfolge Erfassungshandel (privater Viehhandel, Viehverwertungsgenossenschaften), kommunale Schlachthöfe, Versandschlachtereien, Großschlachtereien, Fleischwarenfabriken und Fleischerhandwerk untersucht werden.

aa. Erfassungshandel

Der Erfassungshandel übt die Funktionen der Erfassung des Lebendviehs beim Erzeuger und des überregionalen Versandes aus. Das Vieh wird vom Produzenten entweder auf Provisionsbasis oder nach Festkäufen übernommen und dann auf Schlachtviehmärkten abgesetzt (Agenturzwang) oder direkt Schlachtbetrie-

ben angedient.

Die Analyse der bekanntlich sehr heterogenen Wirtschaftsgruppe "Erfassungshandel" kann für die Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" nur lückenhaft ausfallen, da sie weitgehend auf spärlichen Sekundärinformationen beruht.[1)]

Allgemein kennzeichnen den privaten Viehhandel folgende Strukturmerkmale[2)]:
Weitgehend handelt es sich um Familien-bzw. Ein-Mann-Betriebe mit geringen Umsätzen. Charakteristisch ist ein Konzentrationsprozeß, der - wie auch in anderen mittelständischen Bereichen - vorwiegend im Zuge des Generationenwechsels abläuft. Um ein ausreichendes Einkommen zu erzielen, muß ein hauptberuflicher Viehhändler einen Mindestgeschäftsumfang erreichen, der in einer jährlichen Größenordnung von 5.000 - 6.000 Mastschweinen und 300 Stück Großvieh, zuzüglich des Ferkel-, Läufer- und Nutzviehgeschäfts, liegt. - Weitverbreitet ist der Viehhandel im Nebenberuf: Sogenannte Unterhändler, Aufhorcher, Aufkäufer und Vertrauensleute betätigen sich im Auftrage eines größeren Viehhändlers, einer Versand-/Großschlachterei, Fleischwarenfabrik oder Viehverwertungsgenossenschaft, indem sie Schlachtvieh teils sammeln, teils aber auch nur Informationen über verkaufsfähiges Vieh liefern.

---

1) Eine intensive Analyse des Erfassungshandels wäre nur auf der Basis von Primärerhebungen durchzuführen, nämlich einer Befragung des privaten Viehhandels und einer umfassenden Einsicht in einzelne Geschäftsberichte der Genossenschaften bei den Prüfungsverbänden. Dieses war jedoch im Rahmen dieser Untersuchung aus Zeit- und vor allem Kostengründen nicht möglich.

2) Vgl. dazu auch:
E. Böckenhoff, Marktstruktur und Preisbildung..., a.a.O., S. 30 f.; Ch. Boyens, Die Kosten der Schlachtschweinevermarktung in der Bundesrepublik Deutschland. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 213). Bonn 1970, S. 11 ff.

Wie sich die Genossenschaften mit Viehgeschäft (Viehverwertungsgenossenschaften und Bezugs- und Absatzgenossenschaften mit Viehverwertung)[1] in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen zahlenmäßig entwickelt haben, gibt für den Zeitraum 1957 - 1969 die Anhangtabelle 20 wieder.

Die Gesamtanzahl der Genossenschaften ist in der Untersuchungsregion in etwa unverändert geblieben. Jedoch stellen wir eine Differenzierung nach Teilregionen fest: Während sich die Anzahl der speziellen Viehverwertungsgenossenschaften in "Ostwestfalen" verringerte und in "Südwestniedersachsen" erhöhte, verlief die Entwicklung bei den Bezugs- und Absatzgenossenschaften mit Viehverwertung entgegengesetzt. - In den marktfernen Überschußgebieten (Kreise Minden, Nienburg, Lübbecke und Grf.Diepholz) sind die Genossenschaften stark vertreten, in einigen Kreisen nur schwach (Herford, Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe) und im Kreis Lemgo überhaupt nicht.

Die selbständigen Lokalgenossenschaften nutzen sowohl die örtlichen Absatzmöglichkeiten als arbeiten sie auch mit ihren Zentralen bzw. deren Tochtergesellschaften zusammen. Für "Südwestniedersachsen" ist das die "Centralgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH" in Hannover, die sich in starkem Maße in der Fleischvermarktung betätigt. Die Tochterunter-

---

1) Unberücksichtigt bleiben insgesamt 4 Kreditgenossenschaften mit Warengeschäft, die auch noch ein - meist unbedeutendes - Viehgeschäft betreiben (1969): zwei im Kreis Nienburg, jeweils eine in den Kreisen Lübbecke und Grf. Schaumburg.

nehmen "Landwirtschaftliche Schlachtzentrale GmbH" und "Landwirtschaftliche Fleischzentrale GmbH" betreiben in ganz Niedersachsen mehrere Großschlachtstellen, darunter im Untersuchungsgebiet eine Versandschlachterei in Diepholz. "Ostwestfalen" gehört zum Einzugsbereich der "Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eGmbH" (VFZ) und deren Tochterunternehmen "Provianda Vieh- und Fleischverkehrsgesellschaft mbH", die beide ihren Sitz in Münster haben. Verteilt über ganz Westfalen, besteht ein weitverzweigtes Netz von Geschäftsstellen bzw. Zweigstellen. Im Untersuchungsgebiet befinden sich Betriebsstätten in Lübbecke, Bad Oeynhausen und Lemgo; geschlachtet wird überwiegend im eigenen (Versand-)Schlachthof Lübbecke und außerdem auf den kommunalen Schlachthöfen in Bad Oeynhausen und Lemgo (Stand 1969).

Innerhalb des vertikalen genossenschaftlichen Verbundes läßt die Zusammenarbeit zu wünschen übrig, da die autonomen Primärgenossenschaften oftmals das - in vielen Fällen zumindest kurzfristig günstigere - Geschäft mit anderen Marktpartnern bevorzugen und nur qualitativ nicht so gutes Vieh ihrer Sekundärgenossenschaft anbieten. Demnach weist die Frequenz der Zentrale in Abhängigkeit von den regionalen Gegebenheiten eine große Schwankungsbreite auf, auch wenn - wie in Westfalen - laut Satzung die Mitgliedsgenossenschaften zur Lieferung verpflichtet sind: Die Genossenschaften mit Viehgeschäft in den Kreisen Minden, Herford und Lübbecke tätigten 1967 über ihre Zentralgenossenschaft folgende relativen Umsätze bei Schweinen (Stück), bezogen auf den Gesamtumsatz: 43,5 v.H.; 78,3 v.H. bzw. 95,8 v.H.[1] -

1) Bremer u. v.d. Mehden, Vieh- und Fleischvermarktung in Westfalen-Lippe. Entscheidungsgrundlagen der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe zu einer Strukturverbesserung. Münster, August 1969, Tabelle 33.

Die VFZ sah sich deshalb genötigt, eine eigene Erfassung aufzubauen und voranzutreiben, so daß ihre Geschäftsstellen teilweise mit den Mitgliedsgenossenschaften konkurrieren.

Ähnlich wie beim privaten Viehhandel, kennzeichnen ungenügende Betriebsgrößen die genossenschaftliche Viehverwertung. In den meisten Fällen wird die Rentabilitätsschwelle unterschritten, es sei denn, die Viehabteilung wird nebenher betrieben. Im Jahre 1967 setzten 56 von insgesamt 84 Genossenschaften in Westfalen - also zwei Drittel der Einheiten - unter 5.000 Mastschweine um, wobei teilweise nur sehr niedrige Umsätze erzielt werden. Diese Situation trifft gleichermaßen auch für die Teilregion "Ostwestfalen" zu.[1)]

bb. Kommunale Schlachthöfe

Kommunale Schlachthöfe sind Anlagen, die zum Unterbringen, Schlachten, Untersuchen und Verwerten von Schlachttieren und daraus gewonnener Teile errichtet wurden; neben wirtschaftlichen Zwecken fallen ihnen wichtige hygienische und veterinärpolizeiliche Aufgaben zu (Volksgesundheit, Tierseuchenbekämpfung)[2)].

Insgesamt 7 kommunale Schlachthöfe finden wir in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" vor, und zwar:

---

1) Vgl. Bremer u. v.d. Mehden, Vieh- und Fleischvermarktung..., a.a.O., S. 70 u. Schaubild 9.

2) Vgl. Fleischbeschaugesetz v. 3. Juni 1900 in der Fassung von 29.10.1940, zuletzt geändert durch das Durchführungsgesetz EWG-Richtlinie Frisches Fleisch v. 18. April 1968. Zitiert bei: O. Rasenack u. W. Wowra, Gutachten zur..., a.a.O., S. 62.

2 im Kreis Minden (Minden, Bad Oeynhausen)
1 im Kreis Lemgo (Lemgo)
2 im Kreis Herford (Herford, Vlotho)
1 im Kreis Nienburg (Nienburg)
1 im Kreis Grf. Schaumburg (Rinteln).

Die Zahl hat sich im Beobachtungszeitraum 1956 - 1969 nicht verändert. Deutlich tritt hervor, daß unter den damaligen Vermarktungsbedingungen und -notwendigkeiten (Lebendviehvermarktung) die kommunalen Schlachthöfe vorwiegend in bevölkerungsreichen Gebieten errichtet wurden, also an den Verbrauchsplätzen. Denn allein die Kreise Minden, Lemgo und Herford verfügen über 5 öffentliche Anlagen, die übrigen Kreise hingegen nur über 2 (Anhangtabellen 21a und 21b über die räumliche Verteilung der Vermarktungsträger auf der Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe).
Einen Sonderfall stellt der (Versand-)Schlachthof in Lübbecke dar, der sich im Eigentum der "Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eGmbH" befindet, jedoch insofern auch als öffentlich anzusehen ist, als aufgrund vertraglicher Vereinbarungen mit der Stadt Lübbecke eine Benutzungspflicht für örtliche Schlachtbetriebe besteht. Einzelmetzgern/Großschlachtern werden Schlachtkapazitäten eingeräumt. Interessant ist diese Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft im Hinblick auf die Bewältigung von zunehmenden Strukturproblemen im kommunalen Schlachthofwesen.

Die Entwicklung der Schlachtungen auf kommunalen Schlachthöfen hängt entscheidend vom Standort, daneben aber auch davon ab, ob die Einrichtungen organisatorisch und vom technischen Stand her die Voraussetzungen dafür bieten, daß große Schlachtbetriebe - insbesondere Versandschlachtereien - ihre

Schlachttätigkeit dort durchführen. Im Wettbewerb stehen nicht nur die kommunalen mit den privaten Anlagen, sondern auch die ersteren untereinander. Wie die folgenden Ausführungen zeigen, sind nun die Bedingungen und das Wachstum bei den einzelnen öffentlichen Schlachthöfen recht unterschiedlich.

Stand und Entwicklung (1960 - 1969) der 7 kommunalen Schlachthöfe im Untersuchungsraum geben die Übersichten 7 bis 13 auf den Seiten 183 - 189 wieder. Als wesentliche Merkmale werden dabei untersucht: Schlachtungen, Schlachttage pro Woche, Direktzufuhren zum Schlachthof, Schlachtungen über Marktzufuhren, Auslastung der Schlachthallen, Schlachtbetriebe und deren Schlachtfrequenz.

Bei den Schlachtungen (Schweine, Rinder und Kälber zusammen in Stück) in 1969 hebt sich Nienburg von allen anderen kommunalen Schlachthöfen deutlich ab (annähernd 230.000). Dahinter rangieren Minden mit gut 120.000, Herford mit gut 80.000, Bad Oeynhausen mit ca. 65.000 und Lemgo mit annähernd 50.000. Rinteln und Vlotho erreichen nur Schlachtzahlen von knapp 9.000 bzw. ca. 3.000.

Mit Ausnahme von Herford haben die Schlachtungen auf den Schlachthöfen am stärksten zugenommen, die im Jahre 1969 die höchsten Stückzahlen aufweisen. Von 1960 bis 1969 ist bei den Schweineschlachtungen - ein repräsentativer Maßstab, da diese den Großteil aller Schlachtungen ausmachen - ein Anstieg zu verzeichnen

in Nienburg um das ca. 14,5 fache
in Minden um das ca. 6,5 fache
in Bad Oeynhausen um das ca. 3 fache
im Lemgo um das ca. 2,5 fache
in Rinteln um das annähernd 2 fache.

Übersicht 7 : Schlachthof Minden

A. Schlachtungen (in Stück)

	1960	1964	1967	1968	1969
Schweine	17.470	19.201	80.704	108.597	115.379
Rinder	3.091	3.354	3.873	4.256	4.283
Kälber	1.559	1.330	1.392	2.210	966

B. Schlachttage pro Woche

	1967	1969
Schweineschlachthalle	5	5
Rinder " "	4	4
Kälber " "	4	4

C. Direktzufuhren zum Schlachthof 1968

Schweine	98 v.H.
Rinder	65 v.H.
Kälber	100 v.H.

D. Schlachtungen über Marktzufuhren 1968

Schweine	2 v.H.
Rinder	35 v.H.

E. Auslastung der Schlachthallen 1968

Schweineschlachthalle	40 v.H.
Rinder " "	13 v.H.
Kälber " "	1 v.H.

F. Schlachtbetriebe 1969 — Schlachtfrequenz

30 Metzger davon 10 nicht schlachthofgebunden	16 v.H.
2 Großschlachter/Versandbetriebe	84 v.H.

Quelle: Originalunterlagen der Gutachten
O. Rasenack u. W. Wowra, Gutachten zur..., a.a.O.
Dieselben, Möglichkeiten und..., a.a.O.

Übersicht 8 : Schlachthof Bad Oeynhausen

A. Schlachtungen (in Stück)

	1960	1964	1967	1968	1969
Schweine	20.272	40.218	53.972	73.185	61.382
Rinder	1.552	3.266	4.508	4.324	4.072
Kälber	1.455	1.483	1.549	1.695	649

B. Schlachttage pro Woche

	1967	1969
Schweineschlachthalle	5	5
Rinder " "	3	3
Kälber " "	4	5

C./D. Zufuhr von Märkten oder Direktzufuhr ist nicht bekannt.

E. Auslastung der Schlachthallen 1968

Schweineschlachthalle	63 v.H.
Rinder " "	24 v.H.
Kälber " "	6 v.H.

F. Schlachtbetriebe 1969	Schlachtfrequenz
27 Metzger davon 19 nicht schlachthofgebunden	35 v.H.
3 Großschlachter/Versandbetriebe	65 v.H.

Quelle: wie Übersicht 7

Übersicht 9 : Schlachthof Lemgo

A. Schlachtungen (in Stück)

	1960	1964	1967	1968	1969
Schweine	18.063	25.351	24.757	37.759	44.442
Rinder	2.042	3.738	3.175	3.897	3.547
Kälber	1.344	1.288	735	598	386

B. Schlachttage pro Woche

	1967	1969
Schweineschlachthalle	4	4
Rinder " "	4	4
Kälber " "	4	4

C. Direktzufuhren zum Schlachthof 1968

Schweine	100 v.H.
Rinder	100 v.H.
Kälber	100 v.H.

D. Schlachtungen über Marktzufuhren

keine

E. Auslastung der Schlachthallen 1968

Schweineschlachthalle	45 v.H.
Rinder " "	18 v.H.
Kälber " "	6 v.H.

F. Schlachtbetriebe 1969	Schlachtfrequenz
19 Metzger davon 7 nicht schlachthof gebunden	25 v.H.
4 Großschlachter/Versandbetriebe	75 v.H.

Quelle: wie Übersicht 7.
Eigene Erhebungen.

Übersicht 10 : Schlachthof Herford

A. Schlachtungen (in Stück)

	1960	1964	1967	1968	1969
Schweine	73.982	45.467	69.024	67.860	74.097
Rinder	3.231	4.920	6.610	7.000	7.442
Kälber	1.869	1.804	1.436	1.468	770

B. Schlachttage pro Woche

	1967	1969
Schweineschlachthalle	5	5
Rinder " "	4	5
Kälber " "	4	3

C. Direktzufuhren zum Schlachthof 1968

Schweine	100 v.H.
Rinder	96 v.H.
Kälber	100 v.H.

D. Schlachtungen über Marktzufuhren

Rinder	4 v.H.

E. Auslastung der Schlachthallen 1968

Schweineschlachthalle	53 v.H.
Rinder " "	23 v.H.
Kälber " "	13 v.H.

F. Schlachtbetriebe 1969	Schlachtfrequenz
36 Metzger davon 6 nicht schlachthof-gebunden	11 v.H.
4 Großschlachter	79 v.H.
2 Fleischwarenfabriken	10 v.H.

Quelle: wie Übersicht 7

Übersicht 11 : Schlachthof Vlotho

A. Schlachtungen (in Stück)

	1960	1964	1967	1968	1969
Schweine	2.938	2.602	3.761	3.149	3.064
Rinder	428	394	462	345	345
Kälber	418	209	141	126	70

B. Schlachttage pro Woche

	1967	1969
Schweineschlachthalle	1	1
Rinder " "	3	1
Kälber " "	3	1

C. Direktzufuhren zum Schlachthof 1968

Schweine	100 v.H.
Rinder	100 v.H.
Kälber	100 v.H.

D. Schlachtungen über Marktzufuhren

keine

E. Auslastung der Schlachthallen 1968

Schweineschlachthalle	25 v.H.
Rinder " "	15 v.H.
Kälber " "	1 v.H.

F. Schlachtbetriebe	Schlachtfrequenz
7 Metzger alle nicht schlachthofgebunden	94 v.H.
1 Großschlachter	6 v.H.

Quelle: wie Übersicht 7.
Eigene Erhebungen.

Übersicht 12 : Schlachthof Nienburg

A. Schlachtungen (in Stück)

	1960	1964	1967	1968	1969
Schweine	15.615	151.038	209.469	226.971	226.264
Rinder	1.616	2.680	3.270	3.518	2.951
Kälber	479	632	1.435	1.081	735

B. Schlachttage pro Woche

	1967	1969
Schweineschlachthalle	5	5
Rinder " "	3	3
Kälber " "	3	3

C. Direktzufuhren zum Schlachthof 1969

Schweine	100 v.H.
Rinder	100 v.H.
Kälber	100 v.H.

D. Schlachtungen über Marktzufuhren

keine

E. Auslastung der Schlachthallen 1969

Schweineschlachthalle	91 v.H.
Rinder " "	15 v.H.
Kälber " "	3 v.H.

F. Schlachtbetriebe 1969	Schlachtfrequenz
22 Metzger davon 7 nicht schlachthofgebunden	3 v.H.
4 Großschlachter/ Versandbetriebe	97 v.H.

Quelle: Originalunterlagen des Gutachtens
O. Rasenack u. W. Wowra, Gutachten zur..., a.a.O.

Eigene Erhebungen.

Übersicht 13 : Schlachthof Rinteln

A. Schlachtungen (in Stück)

	1960	1964	1967	1968	1969
Schweine	3.829	4.815	7.499	7.784	7.228
Rinder	1.122	1.299	1.631	1.441	1.329
Kälber	286	360	410	442	355

B. Schlachttage pro Woche

	1967	1969
Schweineschlachthalle	2	2
Rinder " "	4	4
Kälber " "	4	4

C. Direktzufuhren zum Schlachthof 1969

Schweine	100 v.H.
Rinder	100 v.H.
Kälber	100 v.H.

D. Schlachtungen über Marktzufuhren

keine

E. Auslastung der Schlachthallen 1969

Schweineschlachthalle	25 v.H.
Rinder " "	25 v.H.
Kälber " "	13 v.H.

F. Schlachtbetriebe 1969	Schlachtfrequenz
4 Metzger	22 v.H.
davon keiner schlachthofgebunden	
4 Großschlachter	78 v.H.

Quelle: wie Übersicht 12.

Demgegenüber hat sich die Schlachttätigkeit in Herford und Vlotho so gut wie nicht verändert.

Die bemerkenswerte Zunahme von Nienburg erklärt sich weitgehend damit, daß dort seit 1962 eine große Versandschlachterei schlachtet, die zu einem schlagkräftigen Unternehmen, der "Stücken GmbH" in Hamburg, mit mehreren Schlachstätten in Norddeutschland gehört.

Eine wesentliche Aussage darüber, inwieweit die insgesamt vorhandene Schlachtkapazität ausgeschöpft wird, vermittelt die Anzahl der Schlachttage pro Woche. Auch hier sind große Unterschiede festzustellen: An 5 Tagen wird die Schweineschlachthalle - baulicher Hauptbestandteil fast aller Schlachthöfe - in Minden, Bad Oeynhausen, Herford und Nienburg genutzt, an 4 Tagen in Lemgo, an 2 Tagen in Rinteln und nur einmal in der Woche in Vlotho. - Von 1967 bis 1969 ist an diesen Regelungen festgehalten worden.

Die Direktzufuhren zum Schlachthof betragen bei fast allen Anlagen und Tierarten 100 v.H. und demnach haben die Schlachtungen über Marktzufuhren kaum eine Bedeutung (Stand 1968 bzw. bei den niedersächsischen Schlachthöfen 1969). Für Bad Oeynhausen konnten darüber keine Angaben gemacht werden, und lediglich in Minden und Herford wird ein geringer Teil des Lebendviehs nicht direkt angeliefert, sondern passiert zunächst einen öffentlichen Schlachtviehmarkt. - Insgesamt wird damit die Bedeutung der direkten Beschickung von Schlachtstätten mit dem Rohstoff demonstriert, z.T. auch dadurch erklärbar, daß sich im Untersuchungsraum kein Lebendviehmarkt befindet.

Die Auslastung der Schlachthallen bestimmt in starkem Ausmaß die Wirtschaftlichkeit eines kommunalen Schlachthofes und somit ggf. darüber, ob und in welcher Höhe der kommunale Haushalt in Anspruch genommen werden muß. Folgende effektive Auslastungsgrade wurden bei vorgegebener Anzahl der Schlachttage errechnet (Schweineschlachthalle): Nienburg 91 v.H., Bad Oeynhausen 63 v.H., Herford 53 v.H., Lemgo 45 v.H., Minden 40 v.H., Rinteln und Vlotho jeweils 25 v.H.

Eine weite Bandbreite stecken die Ergebnisse über die Anzahl der Schlachtbetriebe und deren Schlachtfrequenz ab, d.h. den jeweiligen Anteil der Gesamtschlachtungen, den ein Vermarktungsträger auf sich vereinigt. Stellt man die Metzger den anderen schlachtenden Betrieben gegenüber, so seien folgende Werte hervorgehoben: In Nienburg entfallen auf das Metzgerhandwerk nur noch 3 v.H. der Gesamtschlachtungen bei 22 Metzgern, in Bad Oeynhausen hingegen noch 35 v.H. bei 27 Metzgern und in Vlotho sogar 94 v.H. bei 7 handwerklichen Betrieben.

Doch an den meisten Schlachthöfen - vor allem an denen mit hohen Schlachtzahlen in marktfernen Überschußgebieten - nehmen Versand- und Großschlachtereien eine dominierende Position ein: So besonders in Nienburg, wo der erwähnte Versandbetrieb allein 95 v.H. aller Schlachtungen bestreitet, und in Minden.

In diesem Zusammenhang sei auch der genossenschaftliche (Versand-)Schlachthof in Lübbecke angeführt: Die Versandschlachterei schlachtet selbst ebenfalls 95 v.H. des anfallenden Viehs, während den Rest insgesamt 9 Groß- und Einzelschlachter übernehmen (1969).

Die Struktur des kommunalen Schlachthofwesens in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" muß natürlich in enger Beziehung zu den privaten Schlachtanlagen entsprechender Größenordnung im Raum gesehen werden, auf die u.a. in den nächsten Abschnitten einzugehen sein wird.

Allerdings geben nach ökonomischen Gesichtspunkten anzustrebende Betriebsgrößen einen Beurteilungsrahmen ab. Eine EWG-Studie[1] kommt zu dem Schluß, daß öffentliche Schlachthöfe mit einer Kapazität von 8.000 bis 10.000 t Fleisch bei voller Auslastung die Kostendegression weitgehend realisiert haben. Bis zu einer Schwelle von etwa 20.000 t nehmen die Gesamtkosten des Schlachtens nur noch geringfügig ab, bevor von einem neuen Kostenverlauf auszugehen ist. Insbesondere Anlagen mit Schlachtstraßen oder Schlachtfließbändern - zukünftig müssen alle Schlachthöfe der EWG aus gesundheitspolizeilichen Erwägungen mit Schlachtstraßen ausgerüstet sein - und Kolonnenschlachtung sollten über eine Mindestkapazität von 8.000 t verfügen.

Als untere Zielschwelle wird dazu ein jährlicher Schlachtumsatz von 5.000 t Fleisch angegeben, der unter Berücksichtigung der in der Regel gegebenen Auslastungsgrade einer tatsächlichen Kapazität von mindestens 8.000 bis 10.000 t entspricht.

Geht man von diesem Wert aus, so liegen im Jahre 1969 die Schlachtleistungen in Vlotho und Rinteln

---

1) Kommission der EG, Die Schlachthöfe in der EWG. II. Teil. Beitrag zur Analyse der wichtigsten Betriebsvoraussetzungen. (Hausmitteilungen über Landwirtschaft, Nr. 18), Brüssel, Oktober 1967, S. 66 ff u. S. 167 ff.

weit darunter. Lemgo überschreitet die Schwelle nur knapp, Bad Oeynhausen nur unbeträchtlich. Dagegen betragen die Leistungen von Herford und herausragend Minden und Nienburg über 8.000 t.

Abschließend sei die regionale Differenzierung unter den kommunalen Schlachthöfen hervorgehoben, wobei die Abhängigkeit von der agrarmarktwirtschaftlichen Situation deutlich wird: Den höchsten Leistungsstand und das größte Wachstum weisen die Schlachthöfe in Nienburg und Minden auf, also Anlagen in marktfernen Gebieten mit erheblichen Überschüssen an Fleisch.

cc. Versandschlachtereien

In der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" sind mit Stand von 1969 insgesamt 10 Versandschlachtereien ansässig, also Betriebe, die Schlachtvieh über den Erfassungshandel oder direkt beziehen, in eigener Regie schlachten, die Tierkörper ggf. zerlegen und das Fleisch in gekühltem Zustand in die Empfangsgebiete versenden. Gerade diese Schlachtbetriebe sorgen dafür, daß die umfangreiche Veredlungsproduktion agrarischer Gebiete in entfernte Ballungsräume abgesetzt wird. Nach unserer vorher festgelegten Definition müssen pro Jahr mindestens 15.000 Schweine oder/und 2.500 Rinder oder/und 2.500 Kälber geschlachtet werden.

Die räumliche Verteilung zeigt folgendes Bild (Anhangtabellen 21a und 21b):

Allein 8 Versandbetriebe haben ihren Standort in den marktfernen Überschußgebieten (Kreise Grf. Diepholz, Nienburg, Lübbecke und Minden), die verbleibenden 2 im Kreis Herford. Damit wird die Rohstoff-

orientierung der Bearbeitungsbetriebe überzeugend dokumentiert. - In den Kreisen Lemgo, Grf. Schaumburg und Schaumburg-Lippe sind keine Versandschlachtereien beheimatet.

Die Tatsache, daß es 1956 noch keinen Schlachtbetrieb gab, der die o.a. Schlachtzahlen erreichte, läßt den tiefgreifenden Strukturwandel - nämlich das expansive Vordringen der Geschlachtetvermarktung - in der Schlachtviehvermarktung erkennen. Die zahlenmäßige Entwicklung ist vorwiegend auf Neugründungen, aber auch darauf zurückzuführen, daß Großschlachtereien in die Größenordnung von Versandschlachtereien hineingewachsen sind. Von den 10 Versandbetrieben im Jahre 1969 nahmen 6 ihre Tätigkeit innerhalb des Zeitraumes 1956 - 1969 neu auf.

Welches Gewicht die Versandschlachtungen im Verhältnis zur Schlachttätigkeit (ohne Hausschlachtungen) im Untersuchungsraum erlangt haben, zeigen die Anhangtabellen 22a, 22b und 22c (Aufteilung der gewerblichen Schlachtungen auf Versandschlachtereien und Großschlachtereien bei Schweinen, Rindern und Kälbern 1969):
Die auf die Versandschlachtereien entfallenden Relativwerte reichen bei Schweinen von 36,3 v.H. (Kreis Herford) bis 92,8 v.H. (Kreis Grf. Diepholz), bei Rindvieh von 10,7 v.H. (Kreis Minden) bis 45,3 v.H. (Kreis Nienburg) und bei Kälbern von 9,5 v.H. (Kreis Minden) bis 95,9 v.H. (Kreis Nienburg).

Vergleicht man die Ergebnisse zwischen den drei Tierarten, so stellt sich heraus, daß insbesondere die Schweineschlachtungen von Versandbetrieben durchgeführt werden: so vor allem auffallend stark - zu ca. 90 v.H. - in den marktfernen Überschuß-Kreisen Grf. Diepholz, Lübbecke und Nienburg. Eben-

falls ausgesprochen hohe Anteile (95,9 v.H. bzw. 92,3 v.H.) entfallen bei den Kälberschlachtungen in den Kreisen Nienburg und Grf. Diepholz auf Versandschlachtereien.

Daß die Versandschlachtereien vorwiegend auf Schweineschlachtungen ausgerichtet sind, geht auch daraus hervor, daß jeweils nur 2 Betriebe bei Rindern eine Schlachtzahl von ca. 2.500 erreichen bzw. bei Kälbern mit ca. 4.500 und 3.000 Stück überschreiten (1969).

Die Bedeutung von Versandschlachtereien in der Schlachtviehvermarktung fällt nun regional sehr unterschiedlich aus.
Erwartungsgemäß entfallen auf die Versandbetriebe in den marktfernen Gebieten mit hohen Überschüssen (Kreise Grf. Diepholz, Nienburg, Lübbecke) die höchsten Anteile an den gewerblichen Schlachtungen, so vor allem bei Schweinen mit ca. 90 v.H. in allen 3 Gebietseinheiten. In solchen Räumen sind diese Schlachtbetriebe zwangsläufig die Absatzkanäle, die der Großteil der Schlachtviehproduktion durchläuft, um in die - teilweise weit entfernten - Bedarfsgebiete abgesetzt werden zu können.

Der Nachteil der Marktferne wird durch Rationalisierung in der Vermarktung ausgeglichen, d.h. insbesondere durch kostengünstige Bearbeitung in ausreichend dimensionierten Betriebseinheiten. Darauf deuten die 3 Versandschlachtereien hin, die sich mit ihren Schlachtzahlen herausragend gegenüber den anderen Betrieben abheben und ihren Standort in den eben genannten Überschuß-Kreisen haben. Die Schweineschlachtungen belaufen sich in den einzelnen Betrieben auf (1969):

"Stücken GmbH", Nienburg	ca. 225.000
"Landw. Schlachtzentrale GmbH", Diepholz	rd. 167.000
"Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eGmbH", Lübbecke	171.000

Es zeigt sich eine erstaunliche Konzentration der Schlachtungen: Die 3 Betriebe machen nur 30 v.H. der in der gesamten Untersuchungsregion vorhandenen aus, führen aber gut 70 v.H. aller Versandschlachtungen von Schweinen durch.

Um die Versandschlachtereien im Untersuchungsraum einordnen und - zumindest grob - agrarmarktstrukturell bewerten zu können, bietetsich als Maßstab wiederum die Betriebsgröße an. Als jährliche Mindestschlachtmenge an Schweinen werden 50.000 genannt, wobei vor allem die Forderung der Nachfrage nach einer ausreichenden Sortimentsbreite, die Wirtschaftlichkeit des überregionalen Absatzes (Transportkosten) und nicht zuletzt die Schlachtkostendegression diese Größenordnung erfordern.[1)]

Diese Schwelle überschreiten die 3 genannten Betriebe bei weitem, außerdem noch eine Versandschlachterei in Minden (ca. 82.000 Schweineschlachtungen 1969). - Daneben müssen aber noch die Schlachtungen von Rindern und Kälbern berücksichtigt werden; denn Großabnehmer verlangen ein differenziertes Angebot nicht nur bei Schweinefleisch, sondern möglichst bei allen Hauptfleischarten.

Eine isolierte Betrachtung der 3 großen Versandbetriebe im Untersuchungsraum würde die agrarmarktstrukturelle Situation aber nur unzulänglich wieder-

---

1) Vgl. Ch. Boyens, Die Kosten der..., a.a.O., S. 86 f.

geben; denn die Betriebe gehören zu verschiedenen Großunternehmen im Versandgeschäft, nämlich der "Stücken GmbH" in Hamburg, der "Centralgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH"[1] in Hannover und der "Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eGmbH" (VFZ) in Münster. Mit mehreren Betriebsstätten bzw. Tochterunternehmen erstreckt sich das Einzugsgebiet der Unternehmen über große Räume (ganz Norddeutschland, Niedersachsen bzw. Westfalen). Die VFZ betreibt im Untersuchungsraum selbst noch einen Versandbetrieb in Bad Oeynhausen und über ihre Tochtergesellschaft "Provianda" eine Großschlachterei in Lemgo, jeweils an den dortigen kommunalen Schlachthöfen.

Zusammen mit einem weiteren Großunternehmen, der "Nordfleisch AG" in Hamburg, die ihre Rostoffbasis in Schleswig-Holstein hat, dürften die drei o.a. Unternehmen auf einen Marktanteil bei den gewerblichen Schweineschlachtungen in der BRD von ca. 16 v.H. im Jahre 1969 gekommen sein.[2]

Diese schlagkräftigen Vermarktungsunternehmen, denen u.a. auch die Dispositionsmöglichkeiten zwischen ihren Betriebsstätten zugute kommen, sind unter den Gesichtspunkten der Konzentration auf der Abnehmerseite und des zunehmenden Wettbewerbs in der EWG zu würdigen. Außerdem geben sie zu erkennen, welche Rolle eine Unternehmenspolitik im agrarischen Vermarktungsbereich spielen kann und welche großräumigen Dimensionen und Verflechtungen die Agrarvermarktung bestimmen können.

---

1) Diese Zentralgenossenschaft ist das größte Frischfleisch-Unternehmen Europas. Vgl. 75.000 Schweinehälften in der Woche. "Frankfurter Allgemeine" Nr. 219 v. 22.9.1970, S. 16.

2) Vgl. Ch. Boyens, Die Kosten der..., a.a.O., S. 85 f.

Was den Ort der Schlachtungen anbetrifft, so halten sich bei den Versandbetrieben im Untersuchungsraum das Schlachten in eigenen Anlagen und das auf kommunalen Schlachthöfen die Waage (jeweils 5 Betriebe). Ob sich die Unternehmen zu eigenen Investitionen entschließen oder auf kommunale Einrichtungen zurückgreifen, hängt neben unternehmenspolitischen Aspekten weitgehend einmal natürlich von einem standortgünstigen öffentlichen Schlachthof, zum anderen aber auch von dessen technischer Eignung, Erweiterungsmöglichkeit und schließlich der Gebührenpolitik des kommunalen Trägers ab. So schlachten von den angeführten großen Betrieben 2 in eigenen Anlagen (Lübbecke, Diepholz), während es in Nienburg zu einer sinnvollen Zusammenarbeit zwischen der Stadt und dem Versandunternehmen gekommen ist. - Zwei Versandschlachtereien benutzen die Einrichtungen an 5 Tagen in der Woche, eine sogar 6mal.

Analysiert man etwas eingehender die 3 bedeutenden Versandbetriebe im Untersuchungsraum, so verdient noch folgendes hervorgehoben zu werden:

Die Gebiete, aus denen die Betriebe ihr Lebendvieh erhalten, sind unterschiedlich groß: die 4 Kreise Grf. Diepholz, Vechta, Lübbecke und Nienburg beim Diepholzer Versandbetrieb; die 7 Kreise Nienburg, Minden, Grf. Hoya, Verden, Rotenburg, Fallingbostel und Bremervörde bei der Schlachterei in Nienburg; die 15 Kreise Lübbecke, Vechta, Grf. Diepholz, Nienburg, Grf. Schaumburg, Schaumburg-Lippe, Minden, Lemgo, Herford, Detmold, Bielefeld, Halle/Westf., Warendorf, Melle und Wittlage beim Betrieb in Lübbecke. - Wie ersichtlich, kommt es in mehreren Kreisen zu Überschneidungen in den Einzugsbereichen der 3 Versandschlachtereien, was auf einen funktionierenden Wettbewerb schließen läßt.

In den Beschaffungswegen ergeben sich ebenfalls bemerkenswerte Unterschiede: Der Nienburger Betrieb in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft (GmbH) bezieht seinen Rohstoff fast ausschließlich über den privaten Viehhandel. Bei den Schlachtstätten der beiden Zentralgenossenschaften in Hannover und Münster finden wir eine unterschiedliche Intensität des genossenschaftlichen Verbundes vor. So dominiert zwar die Anlieferung durch Viehverwertungsgenossenschaften bei der Diepholzer Schlachterei, aber ca. ein Zehntel der Beschaffung bestreitet der private Viehhandel. Dagegen übersteigt der Lebendviehbezug der Lübbecker Versandschlachterei über den privaten Viehhandel den über Genossenschaften. Hinzu kommt, daß bereits für ca. ein Fünftel des Bezuges eine Erzeugergemeinschaft als Marktpartner auftritt - eine Folge, wie gesagt, der Landesgesetzgebung in Nordrhein-Westfalen.

Die raumwirtschaftlichen Verflechtungen in der Agrarvermarktung machen die Absatzgebiete deutlich. Abgesehen davon, daß gelegentlich in Ostblockstaaten exportiert wird, wurden als Schwerpunkte des Absatzes Berlin, Nordrhein-Westfalen (hier vor allem das Rhein-Ruhr-Gebiet) und Hessen genannt, daneben aber auch Niedersachsen, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg und Bayern.

Analysiert man die Abnehmer und beschränkt sich dabei auf den Hauptumsatzträger "Schweinefleisch", so zeigt sich bei den 3 Versandschlachtereien jeweils eine spezifische Absatzstruktur. Lediglich allen gemeinsam ist, daß ca. 20 v.H. des Fleischabsatzes auf Fleischwarenfabriken entfallen.

Der Diepholzer Betrieb setzt sein Schweinefleisch überwiegend (zu ca. 75 v.H.) an den Fleischgroßhan-

del auf kommunalen Fleischmärkten ab.

Großverbraucher[1] erhalten den größten Anteil des Absatzvolumens (ca. ein Drittel) der Versandschlachterei in Nienburg. Dahinter rangieren mit etwa gleichen Prozentsätzen der Fleischgroßhandel, Fleischwarenfabriken und Metzgereien.

Ca. ein Drittel der Fleischlieferungen des Lübbecker Betriebes vereinigt der Fleischgroßhandel auf sich; es folgen mit etwa ähnlicher Bedeutung Konzentrationsformen des Lebensmitteleinzelhandels[2], Fleischwarenfabriken und Metzgereien.

Im Zeitablauf hat das Gewicht der Abnehmergruppe "Metzgereien" zugenommen.

In der Absatzform stellen wir eine zunehmende Differenzierung fest. Während in früheren Jahren der Verkauf in Form von ganzen Tieren (bei Kälbern), Hälften (bei Schweinen) und Vierteln (vorwiegend bei Rindern) die Regel war, verzeichnen wir 1969 - wenn auch erst in bescheidenem Umfang - eine vorherige Zerlegung bis hin zu Teilstücken.[3] Ein Absatz von Kleinpackungen ist dagegen (noch) nicht anzutreffen.

---

1) Kantinen, Großküchen, Gaststätten, Hotels, Bundeswehr u.a.

2) Lebensmittelfilialbetriebe, freiwillige Ketten, Einkaufsgenossenschaften, Konsumgenossenschaften, Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser.

3) Daß diese Absatzform noch nicht weiter verbreitet ist, liegt zum guten Teil auch daran, daß bis zur Einführung der Mehrwertsteuer (1968) die Zerlegung - ein Vorgang mit geringer Wertschöpfung - mit der vollen Umsatzsteuer belastet wurde.

Diesen Abschnitt beschließend, soll noch einmal betont werden, daß die Versandschlachtereien im Untersuchungsraum einen enormen Aufschwung genommen haben - sowohl in der zahlenmäßigen Entwicklung als auch in der Schlachttätigkeit. Wiederum tritt die regionale Differenzierung hervor; denn einige Kreise weisen überhaupt keine bzw. nur wenige dieser schlagkräftigen Schlachtbetriebe auf. Die Versandschlachtereien sind überwiegend in den marktfernen Überschuß-Kreisen ansässig, wobei vor allem 3 näher analysierte Betriebe mit ihrem Leistungsstand hervorstechen. Besonders hinzuweisen ist auf die großräumige Verflechtung dieser Versandbetriebe, sowohl auf deren Bezugs- als auch Absatzseite.

dd. Großschlachtereien

Wie gesagt, gibt es zwischen Großschlachtereien und Versandschlachtereien fließende Übergänge, so daß Aussagen aus dem vorigen Abschnitt vielfach auch für diesen Vermarktungsträger zutreffen. Im Rahmen dieser Untersuchung wird jetzt nach dem mengenmäßigen Schlachtumsatz eindeutig abgegrenzt (da die Kälberschlachtungen im Normalfall bei den Schlachtbetrieben hinter den anderen Schlachtungen weit zurücktreten, kann auf dieses Kriterium verzichtet werden).
Großschlachtereien sind Betriebe, die pro Jahr mindestens 750 Schweine oder/und 250 Rinder schlachten - damit nicht mehr als Fleischereien (Metzgereien) einzustufen sind -, aber die Schlachtmengen von Versandschlachtereien in Höhe von 15.000 Schweinen oder/und 2.500 Rindern nicht erreichen.

Entstanden ist das Großschlachtergewerbe ("Engrosschlachter") im Zuge der Arbeitsteilung aus dem Fleischerhandwerk, zunächst an den größeren Ver-

brauchsplätzen, wo Viehmarkt/Schlachthof/Fleischmarkt die Vermarktung kennzeichnen. Das Lebendvieh wird über Viehmärkte oder direkt vom Produzenten bezogen, in eigenen oder kommunalen Anlagen geschlachtet - in vielen Fällen läßt man 'in Lohn' durch Lohn- oder Kopfschlachter schlachten - und das Fleisch dann in Form von Hälften, Vierteln und Teilstücken abgesetzt. An kommunalen Fleischmärkten - im Untersuchungsraum existiert nur einer, an dem nur ein Großschlachter tätig ist - wird die Funktion des Fleischgroßhandels wahrgenommen.
Innerhalb des Großschlachtergewerbes ('innere Struktur') lassen sich in Abhängigkeit von den Schlachtmengen vereinfachend folgende Betriebskategorien unterscheiden:
Kleinere Betriebe tendieren sehr stark zum Fleischerhandwerk und versorgen hauptsächlich ihre Ladengeschäfte. Mit steigender Betriebsgröße nimmt der Fleischhandel - wenn auch vorwiegend im örtlichen Bereich - zu Lasten des en-detail-Absatzes zu, bis sich schließlich die Funktionen denen der Versandschlachtereien angleichen, d.h. Fleisch überregional versendet wird. - Viele Betriebe durchlaufen eine solche Entwicklung.

Zahlenmäßig haben sich die Großschlachtereien in den einzelnen Kreisen des Untersuchungsraumes nicht einheitlich entwickelt (Anhangtabellen 21a und 21b).

In der Teilregion "Ostwestfalen", in der relativ viele kommunale Schlachthöfe vorhanden sind und die sich durch gute Absatzmöglichkeiten auszeichnet, stieg die Anzahl von 6 in 1956 auf 12 in 1969. Dagegen gab es in der Teilregion "Südwestniedersachsen" 1956 noch keine Großschlachterei, 1968 dann 10 und 1969 schließlich 9. - Der Kreis Schaumburg-Lippe verfügt über keinen Betrieb, der Kreis Grf. Schaumburg nur über einen.

Welchen Anteil an den gewerblichen Schlachtungen die Großschlachtereien auf sich vereinigen, zeigen die Anhangtabellen 22a, 22b und 22c (Stand 1969). Dabei weichen die Ergebnisse zwischen einzelnen Kreisen und den Tierarten (Schweine, Rinder, Kälber) erheblich voneinander ab:
Die Extremwerte reichen bei Schweinen von 1,4 v.H. (Kreis Lübbecke) bis 51,6 v.H. (Kreis Lemgo), bei Rindvieh von 12,0 v.H. (Kreis Lübbecke) bis 52,3 v.H. (Kreis Lemgo) und bei Kälbern von 2,6 v.H. (Kreis Grf. Diepholz) bis 68,8 v.H. (erneut Kreis Lemgo).
Die Stellung der Großschlachtereien in der Schlachtviehvermarktung richtet sich nach der Bedeutung der Versandschlachtereien: Ausgesprochen hohe Schlachtanteile sind dort zu verzeichnen, wo keine Versandbetriebe tätig sind; relativ hohe, wo die Versandschlachtereien nicht so überragend in Erscheinung treten.

Die Großschlachtereien sind stärker als die Versandschlachtereien auf Rinderschlachtungen ausgerichtet. Das Beweist die Tatsache, daß ihre Rindvieh-Schlachtanteile in allen Kreisen über denen bei Schweinen liegen und teilweise auch die der Versandbetriebe übertreffen.

In der Betriebsgröße treten regionale Unterschiede auf (1969): Von den insgesamt in der Teilregion "Ostwestfalen" vorhandenen 12 Betrieben schlachten 8 (zwei Drittel) jeweils mehr als 2.500 Schweine im Jahr; 4 sogar über 7.500 Tiere. Demgegenüber überschreiten in "Südwestniedersachsen" nur 2 von insgesamt 9 (gut ein Fünftel) die erstgenannte Schwelle, und zwar mit Schlachtzahlen von 4.000 bzw. 2.600 Stück.

Wie wegen der kommunalen Schlachtkapazitäten zu er-

warten, wird in "Ostwestfalen" fast ausschließlich auf öffentlichen Schlachthöfen geschlachtet, in "Südwestniedersachsen" hingegen in eigenen Anlagen.

In der niedersächsischen Teilregion werden weitgehend eigene Ladengeschäfte geführt (Spannweite in der Anzahl: 1 bis 4), in "Ostwestfalen" bei den gegebenen Betriebsgrößen nur vereinzelt.

Auch bei den Bezugswegen unterscheiden sich die beiden Teilregionen. Alle Betriebe erfassen direkt vom Erzeuger Lebendvieh. Während jedoch in "Südwestniedersachsen" ausschließlich bzw. größtenteils die Direkterfassung gewählt wird, schaltet man in "Ostwestfalen" in erheblichem Umfang den Erfassungshandel ein.
Einzugsbereiche und Absatzgebiete lassen auf die regionale Orientierung der Großschlachtereien schließen, wobei steigende Betriebsgröße und zunehmende Weiträumigkeit - so vor allem in "Ostwestfalen" - parallel verlaufen.
Insgesamt gesehen, kann also eine bemerkenswerte räumliche Differenzierung bei den Großschlachtereien festgestellt werden. In "Südwestniedersachsen" tragen sie (noch) weitgehend die Züge des Fleischerhandwerks, in "Ostwestfalen" sind die Betriebe - funktionell betrachtet - vielfach als Versandschlachtereien einzustufen.

ee. Fleischwarenfabriken

Die Fleischwarenindustrie - Betriebe, die Fleisch verarbeiten und die Fleischwaren an den Groß- und Einzelhandel absetzen - hat im Untersuchungsraum nur eine untergeordnete Bedeutung. Zentren der Fleischverarbeitung, die ihren Rohstoff auch in beachtlichem Umfang aus dem Untersuchungsraum bezie-

hen, befinden sich in dem im Südwesten unmittelbar an das Untersuchungsgebiet angrenzenden Kreis Halle/ Westf. und auch im noch nahegelegenen Kreis Wiedenbrück.[1)]
In der Teilregion "Südwestniedersachsen" ist kein fleischverarbeitender Betrieb beheimatet, während in "Ostwestfalen" insgesamt 7 Betriebe ihren Standort haben, und zwar 6 im Kreis Minden und einer im Kreis Herford (Stand 1969). Demnach deutet die Standortverteilung auf eine Verbrauchsorientierung hin. Die Gesamtzahl blieb im Beobachtungszeitraum 1956 - 1969 bei leichten zwischenzeitlichen Schwankungen konstant, wobei wir im Kreis Minden eine Zunahme und im Kreis Herford eine Abnahme verzeichnen (Anhangtabellen 21a und 21b).

Die Bedeutung dieses Vermarktungsträgers im Rahmen der kreisweisen Schlachttätigkeit (gewerbliche Schlachtungen) ist gering: Der Anteil beläuft sich bei Schweinen im Kreis Minden auf ca. ein Zehntel. - Die Fleischwarenfabrik im Kreis Herford schlachtet selbst nicht.

Wenn auch nur an einzelnen Fällen zu demonstrieren, so vermittelt die Strukturanalyse der Betriebe einige bemerkenswerte und wohl auch bezeichnende Erkenntnisse.
An der Fleischwarenfabrik in Bünde im Kreis Herford lassen sich zum einen die Unternehmenskonzentration in der Fleischwarenindustrie und zum anderen die Arbeitsteilung im Vieh- und Fleischsektor aufzeigen.

---

1) Vgl. W. Esselmann, Standorte der Fleischwarenindustrie. Am Beispiel Nordrhein-Westfalens. (Bonner Hefte für Marktforschung, H. 4. Hrsg. O. Strecker). Stuttgart 1971, S. 70 f.

Zusammen mit einem Betrieb in Badbergen im Kreis Bersenbrück (Weser-Ems-Gebiet) bildet die Fabrik ein Unternehmen, die "Artland-Dörffler KG"[1], das zur Schweisfurth-Gruppe gehört. Diese nimmt in der gesamten Branche eine überragende Position ein.[2] Das Unternehmen operiert jedoch geschäftspolitisch selbständig und konkurriert u.a. auch mit anderen Betrieben des Schweisfurth-Konzerns.

Entstanden ist die "Artland-Dörffler KG" durch eine Fusion der beiden Unternehmen "Artland-Fleischwarenfabrik GmbH" in Badbergen und der "Dörffler AG u. Co KG" in Bünde im Jahre 1968. Bis dahin führte das westfälische Unternehmen Eigenschlachtung durch, zunächst in eigenen und dann in kommunalen Anlagen. Nach der Verschmelzung kam es im neuen Unternehmen zu einer Arbeitsteilung zwischen Fleischbearbeitung und -verarbeitung: Der Badberger Betrieb tritt als Zulieferer von Fleisch auf und erfüllt damit die Funktion einer Versandschlachterei. In Bünde werden nur Verarbeitungserzeugnisse hergestellt, und zwar ein qualitativ hochstehendes, gestrafftes Sortiment (Markenartikel) von Wurst- und Fleischfertigerzeugnissen sowie Wurst-, Fleisch- und Mischkonserven (vor allem Dauerwurst, Schinken, Würstchen, verschiedene Konserven). - Besondere Beachtung verdient, daß der Absatz des Unternehmens seine entsprechende Basis bereits in der landwirtschaftlichen Produktion findet. Denn zum einen hat der Betrieb in Badbergen seinen Standort in einem Gebiet mit ausgeprägter agrarischer Veredlungserzeugung von hohem Standard, und zum anderen wurde die Schweineproduktion durch Preisdifferenzierung rechtzeitig

---

1) Vgl. dazu aush zusätzlich: Wurst für die Großen im Handel. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 115, v. 19.5.71, S. 19.

2) Vgl. K. Broichhausen, Wurst und Fleisch aus der Fabrik. "Blick durch die Wirtschaft". Hrsg. Frankfurter Allgemeine. Frankfurt/M., Jg. 10 (1967), Nr. 43, S. 3.

und wirksam qualitativ beeinflußt (Abrechnung nach Schlachtqualität im System der Geschlachtetvermarktung). In Zusammenarbeit mit der Landwirtschaft ist man bestrebt, auch das Rinderangebot zu verbessern, nämlich durch die Haltung von spezifischen Fleischrinderrassen.

Ein weiteres Beispiel für Stand und Entwicklung in der Schlachtvieh- und Fleischvermarktung ist die Eigenproduktion des Lebensmittelhandels (Zerlegung, Abpackung, Verarbeitung von Fleisch): Im bevölkerungsreichen "Ostwestfalen" verfügen die Verbrauchergenossenschaft "COOP Minden Konsumgenossenschaft eGmbH" und die Einkaufsgenossenschaft von Lebensmitteleinzelhändlern "EDEKA Minden-Osnabrück eGmbH" - beide mit Sitz in Minden - über Fleischereiabteilungen, die die angeschlossenen Einzelhandelsgeschäfte vor allem mit Frischfleisch und daneben auch mit Fleisch- und Wurstwaren versorgen. Damit wird entscheidend zu einem vollen Sortiment auf der Einzelhandelsstufe beigetragen. Beide Unternehmen schlachten selbst auf kommunalen Schlachthöfen und beziehen außerdem auch Fleisch, wobei die "EDEKA", die erst 1968 diesen Geschäftszweig aufnahm, auf ein beachtliches und von 1968 auf 1969 erheblich gestiegenes Volumen kommt. Das 'Betreuungsgebiet'der "EDEKA" erstreckt sich über die beiden Regierungsbezirke Detmold und Osnabrück sowie den Landkreis Schaumburg-Lippe und das der "COOP" über den Kreis Minden.

Die übrigen 4 Fleischverarbeitungsbetriebe sind noch weitgehend handwerklich ausgerichtet; Fleisch- und Wurstwaren werden jedoch an einen speziellen Abnehmerkreis auch überörtlich bis ins Ruhrgebiet geliefert. Alle schlachten selbst, und zwar in eigenen Anlagen; die Schlachtzahlen bei Schweinen bewegen

sich zwischen 1.100 und 2.600 Tieren. Nur ein Betrieb kauft zusätzlich Fleisch zu, und zwei Betriebe verkaufen außer an einzelne Lebensmittelgeschäfte auch noch an den Endverbraucher über eigene Ladengeschäfte.

ff. Fleischerhandwerk

Das Fleischerhandwerk ist der älteste unter allen Vermarktungsträgern in der Schlachtvieh- und Fleischvermarktung. Seine traditionellen Funktionen - Einkauf von Lebendvieh, Schlachtung, Bearbeitung/Verarbeitung und Verteilung an den Konsumenten - umfassen den gesamten Vermarktungsbereich. Im Zuge des allgemeinen wirtschaftlichen Wachstums steht es jedoch in einem anhaltenden und sich noch verstärkenden Anpassungsprozeß, der durch eine zunehmende Spezialisierung im angestammten Tätigkeitsfeld gekennzeichnet wird.

Wenden wir uns in der Strukturanalyse zunächst der Frage zu, welche Bedeutung die Schlachtungen von Fleischereien im Untersuchungsraum einnehmen, so zeigt sich eine erstaunliche räumliche Differenzierung.
Die Anteile an der kreisweisen Schlachttätigkeit 1969 bei Schweinen - Differenz zwischen den gewerblichen Schlachtungen = 100 und den Relativwerten der Versandschlachtereien und Großschlachtereien (vgl. Anhangtabelle 22a), wobei im Kreis Minden noch die Schlachtungen der fleischverarbeitenden Betriebe berücksichtigt werden - bewegen sich zwischen 5,5 v.H. (Kreis Grf. Diepholz) und 100 v.H. (Kreis Schaumburg-Lippe).

Mit Anteilswerten von unter 10 v.H. ist das Gewicht der Fleischereien in der Schlachtung auffallend ge-

ring in den marktfernen Überschußgebieten (Kreise Grf. Diepholz, Nienburg, Lübbecke), in denen - wie gezeigt - die Versandschlachtereien eine hervorstechende Position innehaben. Dagegen entfallen in den Kreisen Schaumburg-Lippe und Grf. Schaumburg 90 v.H. und mehr der gewerblichen Schweineschlachtungen auf diesen Vermarktungsträger. Zwischen diesen Extremwerten liegen die Kreise Minden (ca. 20 v.H.) und Lemgo/Herford (ca. 50 v.H.).

Die Entwicklung des Fleischerhandwerks[1] im Zeitraum 1956 - 1968 gibt Anhangtabelle 23 wieder. Als Merkmale werden ausgewiesen: Anzahl der Fleischereien, Beschäftigte, Umsatz, Umsatz je Beschäftigtem und Einwohner je Betrieb. Außer Betracht bleiben die handwerklichen Nebenbetriebe nichthandwerklicher Unternehmungen wie beispielsweise Frischfleischabteilungen von Supermärkten und Kaufhäusern. Nicht kommentiert werden die Aussagen über den Kreis Lemgo, weil die Ergebnisse 1968 mit denen der früheren Handwerkszählungen nicht vergleichbar sind. Denn laut Auskunft der Handwerkskammer Detmold gehören in diesen Kreis zu den Erhebungseinheiten nicht nur die stationären Fleischereibetriebe, sondern 1968 erstmals zusätzlich die Hausschlachter mit saisonaler Tätigkeit, die als regionale Besonderheit im Lipper-Land relativ zahlreich anzutreffen sind. Damit erklärt sich der sprunghafte Anstieg (von 74 auf 151) in der Anzahl der Betriebe im Zeitraum 1963 - 1968.

Die Anzahl der Fleischereien ist von 1956 - 1968 in den meisten Kreisen in etwa gleichgeblieben. Lediglich in den Kreisen Herford und Grf. Schaumburg stellen wir eine erhebliche Abnahme fest.

---

1) Abgrenzungskriterium ist die Eintragung in die Handwerksrolle.

Diese Entwicklung wird im großen und ganzen durch die Angaben der Veterinärämter in den Kreisen bestätigt (vgl. Anhangtabellen 21a und 21b), wobei die etwas andere Abgrenzung von "Fleischereien" zu berücksichtigen ist (wie gesagt Betriebe - soweit sie selbst eine Schlachttätigkeit ausüben -, die bis zu 15 Schweine oder/und 5 Rinder pro Woche schlachten).

Die Gesamtzahl der Beschäftigten verläuft analog zur zahlenmäßigen Entwicklung der Fleischereibetriebe.
Ausgesprochen stark erhöht hat sich der gesamte Umsatz pro Jahr von 1955 - 1967 in den Kreisen Nienburg (mehr als verdreifacht) und Lübbecke (annähernd verdreifacht).
Beim Umsatz je Beschäftigtem weisen 1967 die Kreise Herford, Grf. Diepholz, Nienburg und Lübbecke die höchsten Werte auf (alle über 80.000 DM) sowie Nienburg (fast Verdreifachung), Lübbecke und Grf. Schaumburg (mehr als Verdoppelung) die größten Zuwachsraten auf.
Mehr als 2.000 Einwohner je Betrieb sind in den Kreisen Herford, Minden, Grf. Diepholz und Schaumburg-Lippe zu verzeichnen (1968).

Aufschluß über die Arbeitsteilung im Fleischerhandwerk gibt, inwieweit eine Eigenschlachtung nicht mehr vorgenommen wird. Der Anteil der Betriebe, die selbst nicht schlachten, an der Gesamtzahl schwankt im Untersuchungsraum in weiten Grenzen (nach Angaben der Veterinärämter):

Mit Stand von 1969 markieren die Extreme Werte von ca. zwei Dritteln im Kreis Lemgo und Null im Kreis Grf. Schaumburg. - Auch im Kreis Herford wird überwiegend nicht mehr in eigener Regie geschlachtet (zu ca. 60 v.H.). Dagegen ist die Nichtschlachtung

in den übrigen Gebieten mit Anteilswerten von ca. 15 v.H. im Kreis Nienburg und von unter 10 v.H. in den Kreisen Lübbecke, Minden, Grf. Diepholz und Schaumburg-Lippe noch wenig verbreitet.

Was die weitere Entwicklung angeht, sind die Veterinäre fast aller Kreise der Meinung, daß die Eigenschlachtung des Fleischerhandwerks in ihrem Amtsbezirk abnehmen wird. Lediglich im Kreis Schaumburg-Lippe und in einem Teil des Kreises Grf. Diepholz (Altkreis Sulingen) rechnet man - zumindest vorerst - mit einem Gleichbleiben.

2. Ergebnis

Was den Umfang an erforderlichen Sach- und Dienstleistungen angeht, um das Ausgangsprodukt "Schlachtvieh" in das Ernährungsgut "Fleisch/Fleischwaren" zu verwandeln, rangiert diese Produktgruppe (Schweine, Rinder, Kälber) wie dargestellt unter den Untersuchungsprodukten zwischen den Erzeugnissen (Eier, Speisekartoffeln), die nur wenig Zusatzleistungen erfordern, und dem Agrarprodukt (Gemüse), das sich durch einen hohen komplementären Aufwand auszeichnet (vgl. 2. Kap., I.A.). Nicht zuletzt deshalb und im Zuge der zunehmenden Spezialisierung in der Volkswirtschaft treten bei Schlachtvieh mehrere Absatzwege auf.

Ehe wir uns mit der Hypothesen-Überprüfung befassen, wollen wir zusätzlich zu der allgemeinen Charakterisierung des Ernährungsgütermarktes - wie gesagt anhand der Merkmale Käufermarkt, Strukturwandel der Endnachfrage, Nachfragemacht des Nahrungsmittelhandels und scharfer Wettbewerb - diesen bei Fleisch/Fleischwaren noch näher kennzeichnen. Außerdem soll

der generelle Hintergrund skizziert werden, vor dem die Strukturveränderungen in der Schlachtvieh- und Fleischvermarktung zu sehen sind.

Im Zeichen des stetig steigenden Wohlstandes verzeichnen wir in der BRD günstige Nachfrageverhältnisse bei Fleisch, wie sich an den Pro-Kopf-Werten ablesen läßt (vgl. 1.a. dieses Teilbeitrages). Dem Verbrauch von Schweinefleisch kommen sowohl die Preisrelation zum Rindfleisch als auch bei einem Selbstversorgungsgrad in der EWG, der sich um 100 v.H. bewegt, der Preisdruck im Verlauf der zyklischen Marktungleichgewichte zugute. Dagegen wirkt sich das vergleichsweise hohe Preisniveau trotz einer hohen Einkommenselastizität auf den Rindfleischkonsum begrenzend aus, zumal die EWG auf erhebliche Einfuhren aus Drittländern angewiesen ist.

Der Wunsch des Verbrauchers nach einem zeitsparenden und problemlosen Einkauf ("Alles unter einem Dach") hat wesentlich dazu beigetragen, daß der allgemeine Lebensmitteleinzelhandel Fleisch und Fleischwaren in sein Sortiment aufnahm. Damit sieht sich das Fleischerhandwerk einer aggressiven Konkurrenz ausgesetzt. Der Wettbewerb auf der Einzelhandelsstufe wurde daher beträchtlich intensiviert.

Neben den Änderungen in der Distribution an den Verbraucher sind es zwei weitere Determinanten, die den Strukturwandel[1)] in der Vieh- und Fleischver-

---

1) Unter der umfangreichen Literatur zu diesem Problemkreis vgl. insbesondere:
E. Böckenhoff, Marktstruktur und..., a.a.O.
Ders., Wandlungen auf dem Gebiete der Vermarktung von Schlachtvieh und Fleisch. In: Entwicklungstendenzen in der Produktion und im Absatz tierischer Erzeugnisse. (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des
(Fortsetzung s.nächste S.)

marktung bestimmen:

- die volkswirtschaftliche Entwicklung,
- der technische Fortschritt.

Die volkswirtschaftliche Entwicklung mit steigendem Lebensstandard erfordert eine hohe und laufend wachsende Arbeitsproduktivität, die auf dem grundlegenden Prinzip der Arbeitsteilung (Spezialisierung) basiert.
Für die Schlachtvieh- und Fleischvermarktung bedeutsame technische Fortschritte verzeichnen wir vor allem in der Kühltechnik und im Transportwesen. Dadurch wurde die im Wirtschaftswachstum notwendige Arbeitsteilung erst ermöglicht: Vermarktungsfunktio-

---

Landbaues e.V., Bd. 7. Hrsg. R. Zapf). München, Basel, Wien 1970, S. 275 ff.
R. Plate, Agrarmarktpolitik. Bd. 2, a.a.O., S. 211 f.
Gutachten des Wissenschaftlichen Beirates beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Strukturwandel und Rationalisierung in der Vermarktung von Agrarprodukten. (Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, H. 129). Hiltrup/Westf. 1967, S. 8 ff.
B. Willers, Fleischabsatz im Umbruch. Analyse der Vermarktungsstruktur in dichtbesiedelten Regionen, dargestellt für Nordrhein-Westfalen. (Agrarwirtschaft, Sdh. 21). Hannover 1966.
H.-D. Drechsler, Die Vermarktung von Schlachtvieh und ihre Bedeutung für Schleswig-Holstein. (Agrarmarkt-Studien, H. 1. Hrsg. H. Stamer). Hamburg u. Berlin 1966.
M. Haug, Die Rationalisierung des Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch. (Beitrag aus dem Institut für Genossenschaftswesen an der Philipps-Universität Marburg/Lahn). Marburg/Lahn 1968.
L. Grünewald u. H. Klemm, Die Vieh- und Fleischvermarktung in den Ländern der EWG. (Studien zur Agrarwirtschaft, H. 9. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung). München 1971, S. 16 ff.
H.-D. Griesau, Strukturwandel auf den Vieh- und Fleischmärkten. "Agra Europe", Jg. 11 (1970), Nr. 40 v. 6. Okt. 1970, Länderberichte, S. 1 ff.

nen können zeitlich und vor allem räumlich auseinanderrücken.
Während früher das Fleischerhandwerk sämtliche Vermarktungsleistungen (Einkauf von Lebendvieh, Schlachtung, Bearbeitung/Verarbeitung, Verteilung an den Konsumenten) auf sich vereinigte, paßt es sich den veränderten ökonomischen und technischen Bedingungen durch eine Funktionseinschränkung an. Einzelne Vermarktungsfunktionen werden nunmehr von spezialisierten Unternehmen wie Versand-/Großschlachtereien und Fleischwarenfabriken ausgeübt. Die Schlachtung wird zunehmend in den Erzeugungsgebieten vorgenommen, weil der Versand von Fleisch in die Bedarfsgebiete kostengünstiger ist als von Lebendvieh und zudem die hohen Substanzverluste des Lebensviehtransportes vermieden werden.

Die genannten Antriebskräfte haben nun dazu geführt, daß sich in der BRD seit den 50er Jahren die Geschlachtetvermarktung (Fleischvermarktung) immer mehr zu Lasten des herkömmlichen Lebendviehabsatzes durchsetzte. Ihre hohe relative Vorzüglichkeit wird dadurch unterstrichen, daß dieser Prozeß trotz der auf die Lebendviehvermarktung abgestellten Maßnahmen des Staates (Ausgleichszuschlag, Ausgleichsabgabe, höhere Untersuchungsgebühren in privaten als in kommunalen Schlachtanlagen) ablief. Wie angeführt, hat der Gesetzgeber inzwischen die Wettbewerbsverzerrungen zwischen den beiden Vermarktungssystemen beseitigt bzw. einen stufenweisen Abbau festgelegt, so daß sich von daher die Fleischvermarktung in Zukunft verstärkt ausweiten wird.

Von dem Strukturwandel - am besten zu kennzeichnen mit "Dezentralisierung der Vermarktung" - sind zentrale Einrichtungen wie öffentliche Schlachtviehmärkte und Schlachthöfe, die im System der Lebend-

viehvermarktung entscheidende Aufgaben erfüllen, in besonderer Weise betroffen, da sie einer "Funktionsentleerung" ausgesetzt sind.

Insgesamt gesehen kann der Strukturwandel im Absatz von Schlachtvieh und Fleisch als charakteristisch für hochentwickelte Volkswirtschaften angesehen werden. So hat es die Dezentralisierung der Fleischbearbeitung und -verarbeitung in den Vereinigten Staaten von Amerika mit sich gebracht, daß beispielsweise Chicago - seit mehr als einem Jahrhundert führendes, ja schon legendäres Zentrum des amerikanischen Viehhandels und der Fleischverarbeitung - zunehmend diese Bedeutung verliert und riesige Anlagen stillgelegt werden müssen.[1)]

Nach diesen prinzipiellen Ausführungen wollen wir uns nunmehr der Überprüfung der Hypothesen zuwenden.

I. Hypothese zur Differenzierung nach Produkten
(Einfluß des Ernährungsgütermarktes um so stärker, je mehr Sach- und Dienstleistungen und Notwendigkeit eines bestimmten Absatzweges)

Nimmt man den Untersuchungsraum als Ganzes, dann fällt die Überprüfung der Hypothese bei dieser Produktgruppe mit mittlerer Konsumreife und u.a. daraus resultierenden mehreren Absatzwegen der Landwirtschaft positiv aus: Insgesamt gesehen ist der Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur von mittlerer Intensität.

Besonders an folgenden Ergebnissen kann der Nachweis

---

1) Vgl. Amerikas Fleischzentrum verliert an Bedeutung. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 248 v. 26. Okt. 1970, S. 13.

erbracht werden:
Grundsätzlich eröffnen sich der Landwirtschaft verschiedene Absatzalternativen (Erfassungshandel, Fleischerhandwerk, Versand-/Großschlachtereien, Fleischwarenfabriken). Wie ermittelt, wird Schlachtvieh größtenteils an den Erfassungshandel und daneben aber auch in beachtlichem Umfang an das Fleischerhandwerk abgesetzt. Innerhalb der erstgenannten Wirtschaftsgruppe stehen privater und genossenschaftlicher Viehhandel in einem scharfen Wettbewerb um das Viehangebot.
Die heterogene Struktur der Absatzwege ist es nun, die lediglich einen mittleren Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur zuläßt. Eine unmittelbare Auswirkung auf die agrare Produktionsstruktur konnte nicht festgestellt werden. Auch Erzeugergemeinschaften haben bisher - leider standen nur die Daten von 2 (Landes-)Zusammenschlüssen in der nordrhein-westfälischen Teilregion für die ersten beiden Jahre zur Verfügung - an diesen Wirkungszusammenhängen nichts ändern können. Es bleibt abzuwarten, ob und inwieweit Erzeugergemeinschaften nach dem (Bundes-)Marktstrukturgesetz eine Konzentration der Absatzwege und enge Anbindung der Erzeugungs- an die 1. Marktstufe herbeiführen werden. Die Bildung von relativ kleinen und nur einen Teil der Schlachtviehproduktion erfassenden Zusammenschlüssen in der niedersächsischen Teilregion am Ende unseres Beobachtungszeitraumes weckt daran allerdings einige Zweifel.
In dem Abhängigkeitsverhältnis Produktions-/Agrarmarktstruktur ist demnach die Marktstufe die abhängige Variable. Das untermauert insbesondere der empirische Befund, daß Versandschlachtereien ihren Standort in ausgeprägte Erzeugungsgebiete - weitgehend eine Folge der agrarischen Tragfähigkeit und

und der damit gekoppelten rationellen Agrarproduktion - legen und dort ein hohes Wachstum erzielen. Von einer Verflechtung Produktion/Vermarktung kann deshalb nicht gesprochen werden, weil die Determinante der Absatzsicherheit für die Landwirtschaft (noch) keine nennenswerte Rolle spielt.

Der immerhin aber noch beachtliche Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur äußert sich in typischen Entwicklungen bei den einzelnen Vermarktungsträgern, wobei auch bezeichnende unternehmenspolitische Aktivitäten sichtbar werden.

Herausragendes Merkmal beim Erfassungshandel ist die Unternehmenskonzentration. Diese Wirtschaftsgruppe sieht sich aus 2 Richtungen mit dem Problem der "Funktionsentleerung" konfrontiert: Zum einen ersetzt im Zuge der Dezentralisierung[1] des Vermarktungssystems eine (Auftrags-)Vermittlung von Vieh zunehmend die selbständige Handelstätigkeit, zum anderen treten Erzeugergemeinschaften als Konkurrenten auf.
Betrachtet man die kommunalen Schlachthöfe in der BRD in ihrer Gesamtheit, so kennzeichnen abnehmende Schlachtzahlen und mangelnde Kapazitätsauslastung die Lage, die sich mit dem stufenweisen Abbau des Schutzzolles (Ausgleichsabgabe) noch verschlechtern wird. Das Ausmaß der Überkapazitäten und einer potentiellen Konzentration verdeutlicht die folgende

---

1) So werden als Wirtschaftlichkeitsgrenze für Transporte von Schweinen und Rindern nur noch Entfernungen von etwa 30 - 40 km genannt. Vgl. O. Strecker, Vermarktung von Vieh und Fleisch heute und in Zukunft. In: Mitgliedertagung des Deutschen Raiffeisenverbandes vom 1. bis 3. Juni 1970 in Kiel. Verhandlungsbericht. Bonn o.J., S. 128.

Feststellung für das Jahr 1967[1]: Die Hälfte des Bestandes an öffentlichen Schlachthöfen in der BRD wäre in der Lage, die gleichen Leistungen wie bisher zu erbringen, wenn man die Anzahl der Schlachttage von 2 auf 4 erhöhen würde. - Bei hohen Fixkosten arbeiten viele Schlachtanlagen nicht mehr wirtschaftlich. Angesichts anderer dringender Aufgaben können und wollen die kommunalen Träger nicht subventionieren, so daß Schlachthöfe in vielen Fällen und zunehmend zur Verpachtung, zum Verkauf und ggf. sogar zur Stillegung anstehen.[2]

Auch im Untersuchungsraum ist eine Strukturanpassung bereits im vollen Gange bzw. zeichnet sich eine solche ab, vor allem in "Ostwestfalen" mit hoher Schlachthofdichte. Nach Informationen[3], die über unseren Beobachtungszeitraum hinausgehen, ergibt sich folgendes Bild: Mit Stand von April 1971 war der Schlachthof in Lemgo an einen Privatbetrieb verkauft, steht in Vlotho ein Verkauf an und wird in Bad Oeynhausen eine Stillegung erwogen. Für Rinteln[4] empfiehlt der "Schlachthofstrukturplan für Niedersachsen" eine Schließung und ggf. Umwandlung in einen Fleischmarkt.

Nichts unterstreicht die allgemeine Überlegenheit

---

1) Vgl. O. Rasenack u. W. Wowra, Gutachten zur..., a.a.O., S. 168 f.

2) Als Beispiel für die schwierige Lage von kommunalen Schlachthöfen sei Köln angeführt, wo die Schweineschlachtungen vom 1965 bis 1970 von 230.000 auf knapp 97.000 zurückgingen und in Anbetracht der sinkenden und zukünftig versiegenden Einnahmen aus der Ausgleichsabgabe eine Privatisierung angestrebt wird. Vgl. W. Hoffmann, Vieh ohne Profit. "Die Zeit", Nr. 5 v. 4.2.1972, S.24.

3) Über die westfälischen kommunalen Schlachthöfe wurden diese von den Stadtverwaltungen eingeholt.

4) Vgl. Nds. Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Schlachthofstrukturplan für Niedersachsen. Hannover, Februar 1971, S. 57.

der Geschlachtetvermarktung gegenüber der Lebendviehvermarktung mehr als die Entwicklung der Versandschlachtungen in der BRD[1]: Bei Schweinen stiegen diese von 1,0 Mill. Stück im Jahre 1956 auf 11,8 Mill. 1970.

Wie an den Versandschlachtereien im Untersuchungsgebiet zu demonstrieren, ist die entscheidende standort- und wachstumsbestimmende Determinante bei diesen rationell arbeitenden Schlachtbetrieben die Rohstoffversorgung. Die Dynamik der Entwicklung beweist die Tatsache, daß 1956 in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" noch kein derartiger Vermarktungsträger existierte.

3 Versandbetriebe treten mit ihren herausragenden Schlachtzahlen hervor. Zusammen mit den Ergebnissen über den Bezugs- und Absatzbereich, die eine weiträumige Verflechtung vor allem auf der Absatzseite ausweisen, wird deutlich, welche entscheidende raumstrategische Position für die Schlachtvieherzeugung diese schlagkräftigen Versandbetriebe im interregionalen Wettbewerb einnehmen. Unter dem Aspekt der Konkurrenzfähigkeit ist außerdem bedeutsam, daß die 3 Schlachtbetriebe zu verschiedenen Großunternehmen im Versandgeschäft gehören (Konzernierung), wobei auf die vielfältigen unternehmenspolitischen Vorteile und Möglichkeiten nur hingewiesen werden kann.

Nicht unerwähnt darf die bereits erreichte Arbeitsteilung in der Schlachtvieh- und Fleischvermarktung bleiben, die sich daran zeigt, daß sich Versandschlachtereien strikt auf ihren Funktionsbereich der

---

1) Vgl. F.W. Arnsmeyer, Die Versandschlachtereien im Gemeinsamen Markt. "Agra Europe", Jg. 12 (1971), Nr. 43 v. 26. Okt. 1971, Sonderbeilage, S. 4.

Fleischbearbeitung beschränken und davon absehen, die Fleischverarbeitung vertikal zu integrieren.[1] Wie festgestellt, geht die Funktionserweiterung in die Richtung, neben einem umfassenden (alle Hauptfleischarten) auch ein möglichst differenziertes (Absatzform bis hin zu Teilstücken und ggf. Kleinpackungen) Fleischangebot zu bieten, um den Forderungen der Nachfrage gerecht zu werden. Teilweise werden die Schlachtabfälle in eigener Regie verwertet. In die Verarbeitungsstufe von Fleisch, d.h. in den Tätigkeitsbereich von Abnehmern, dringt man jedoch nicht vor, zumal dieser Bereich durch Überkapazitäten und einen intensiven Wettbewerb gekennzeichnet wird.

Wegen der fließenden Übergänge zwischen den Vermarktungsträgern wurden die Großschlachtereien von uns

---

1) Vgl. dazu: 75.000 Schweinehälften in der Woche, a.a.O.
Nordfleisch setzte mehr Fett an. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 152 v. 6.7.1971, S. 15.

In diesem Zusammenhang sei die Arbeitsteilung innerhalb der genossenschaftlichen Schlachtvieh- und Fleischvermarktung in Westfalen angeführt, die nicht zuletzt unter dem Einfluß einer vom "Westfälisch-Lippischen Landwirtschaftsverband e.V." (WLV) vorgelegten Konzeption zustandekam: Die Fleischwarenfabrik der "Westfälischen Central-Genossenschaft eGmbH" (WCG) hat die Eigenschlachtung eingestellt und betätigt sich nur noch in der Fleischverarbeitung. Als Rohstofflieferant tritt die "Vieh- und Fleischzentrale Westfalen eGmbH" (VFZ) auf. - Vgl. dazu: O.V., WLV bekennt sich zur Vieh- und Fleischkonzeption. "Landwirtschaftliches Wochenblatt Westfalen-Lippe, Hiltrup (Westf.), Jg. 127 (1970), Folge 40, Ausgabe A v. 1. Okt. 1970, S. 36.

gegenüber Fleischereien und Versandschlachtereien nach der Schlachtmenge abgegrenzt. Entwicklungsgeschichtlich ist das Großschlachtergewerbe - wie gesagt - aus dem Fleischerhandwerk hervorgegangen.

Die Untersuchungsergebnisse geben zu erkennen, daß Großschlachtereien im Gegensatz zu den schlagkräftigen Versandschlachtereien auf den lokalen und regionalen Absatz ausgerichtet sind.

Fleischwarenfabriken spielen im Untersuchungsraum nur eine untergeordnete Rolle. Dennoch offenbaren auch die wenigen Beispiele allgemeingültige Tendenzen:
Die Standorte der meist kleineren bis mittleren fleischverarbeitenden Betriebe deuten auf eine Absatzorientierung hin.
An einem Fall läßt sich die fortschreitende nicht nur funktionelle, sondern auch räumliche Arbeitsteilung in der Vieh- und Fleischvermarktung exemplarisch aufzeigen. Sie verläuft in Phasen - über die Eigenschlachtung in eigenen Anlagen, die Schlachtung auf kommunalen Schlachthöfen zur Aufgabe der Schlachttätigkeit - und wurde innerhalb eines Unternehmens realisiert: Der raumansässige Verarbeitungsbetrieb konzentriert sich inzwischen auf das Produktionsprogramm (vor allem Qualität und Straffung) und den Vertrieb. Die Fleischzulieferung hat ein Bearbeitungsbetrieb in einem entfernten Erzeugungsgebiet übernommen, der - und das ist besonders hervorzuheben - die agrarische Produktion marktgerecht beeinflußt.
Die Eigenproduktion der beiden genossenschaftlichen Unternehmen des Lebensmittelhandels (Konsumgenossenschaft, Einkaufsgenossenschaft) dürfte im wesentli-

chen auf den scharfen Wettbewerb im allgemeinen Lebensmitteleinzelhandel zurückzuführen sein. Dabei spielt die Sortimentspolitik eine herausragende Rolle, wobei den Frischwaren - darunter vor allem Fleisch und Wurst - wegen der Umschlagshäufigkeit, zur Abrundung des Verkaufsprogramms und nicht zuletzt als 'Lockartikel' eine besondere Bedeutung zukommt. Die Zerlegung und Abpackung von Frischfleisch sowie die Fabrikation von Wurst - vornehmlich zur Verwertung der anfallenden Abschnitte - werden auf der regionalen Großhandelsstufe zentral von den genossenschaftlichen Organbetrieben am rationellsten vorgenommen, die dann ihre Einzelhandelsgeschäfte versorgen. In diesem Zusammenhang ist zu vermerken, daß andere potentielle Lieferanten wie Versand-/ Großschlachtereien und die Fleischwarenindustrie häufig (noch) nicht in der Lage sind, die genannten Funktionen für den Lebensmitteleinzelhandel zu übernehmen.
Die übrigen, noch weitgehend handwerklich orientierten Fleischverarbeitungsbetriebe im Untersuchungsraum machen deutlich, daß auch kleinere Hersteller mit hohem Qualitätsniveau und Spezialartikeln ihren - teilweise überregionalen - Absatz bei einem spezifischen Abnehmerkreis finden.

Auch das Fleischerhandwerk steht in einem anhaltenden Anpassungsprozeß; es sieht sich der Notwendigkeit zur Funktionseinschränkung gegenüber. Das schlägt sich vor allem - wie gezeigt - darin nieder, daß die Eigenschlachtung zurückgeht.

Die generellen Aussagen über die Agrarmarktstruktur bei Schlachtvieh, die den mittleren aber dennoch nennenswerten Einfluß des Ernährungsgütermarktes deutlich gemacht haben, müssen nun regional differenziert werden. Das führt uns zur zweiten Hypothese.

II. Hypothese zur räumlichen Differenzierung (Einfluß des Ernährungsgütermarktes um so stärker, je mehr Versorgungssituation zu einem überregionalen Absatz zwingt)

Auch diese Hypothese verifizieren die Untersuchungsergebnisse in überzeugender Weise.

Um die im großen und ganzen allgemeingültigen Gegensätze herauszuarbeiten, soll vornehmlich auf das agrarmarktstrukturelle Erscheinungs- und Entwicklungsbild in einem marktfernen Überschußgebiet (Kreise Grf. Diepholz, Nienburg, Lübbecke und eingeschränkt Minden) und in einem marktnahen Zuschußgebiet (Kreise Herford, Lemgo, Schaumburg-Lippe, Grf. Schaumburg) - Gebietseinheiten mit einem Bedarf an Fleisch, in etwa ausgeglichener Versorgungssituation oder nur unwesentlich über das Verbrauchsvolumen hinausgehender Produktion - eingegangen werden. Als Mischgebiet ist der Kreis Minden anzusehen; denn die Versorgungslage kennzeichnet ihn bei Schweinefleisch einerseits als marktfernen Überschußraum, andererseits verfügt er aber über ein hohes und räumlich ausgeglichenes Nachfragepotential. Da die dortige Agrarmarktstruktur zwischen den gebietlichen Extremen einzuordnen ist, genügt es, sie nur kurz zu umreißen.
Da sich - abgesehen von der verbrauchsnahen Standortorientierung - bei den Fleischwarenfabriken aufgrund der schmalen empirischen Basis keine regionale Differenzierung feststellen ließ, bleibt dieser Vermarktungsträger im folgenden ausgeklammert.

Auch die unterschiedliche Konzentration des landwirtschaftlichen Schlachtviehangebotes durch Erzeugergemeinschaften in der nordrhein-westfälischen und niedersächsischen Teilregion muß unberücksichtigt

bleiben, da sie nicht auf ökonomische Determinanten zurückzuführen ist, sondern auf die vorgreifende Landesgesetzgebung von Nordrhein-Westfalen.[1)]

Im einzelnen stellt sich nun die räumliche Differenzierung der Agrarmarktstruktur in Abhängigkeit von der Versorgungssituation wie folgt dar:

A. Marktfernes Überschußgebiet (Kreise Grf. Diepholz, Nienburg, Lübbecke und bedingt Minden)

Bei den Absatzwegen hat die Eigenerfassung des Fleischerhandwerks eine geringe Bedeutung.

An der räumlichen Verteilung des genossenschaftlichen Erfassungshandels kann man ablesen, daß sich die Viehverwertungsgenossenschaften und Bezugs- und Absatzgenossenschaften vorwiegend auf diese Erzeugungsschwerpunkte konzentrieren.

Soweit kommunale Schlachthöfe vorhanden sind, weisen sie herausragende Schlachtzahlen, ein sich abhebendes Wachstum und eine kostengünstige Schlachttätigkeit auf, bedingt durch dort tätige große Schlachtbetriebe.
Allein 8 von insgesamt 10 Versandschlachtereien haben ihren Standort in diesem Gebiet, von denen die meisten im Beobachtungszeitraum neu gegründet wurden.

---

1) So erhielten die beiden untersuchten nordrhein-westfälischen Erzeugergemeinschaften in den beiden ersten Förderungsjahren 3 und 2 v.H. ihrer Verkaufserlöse an staatlichen Zuschüssen, die weitgehend an die Mitglieder weitergegeben wurden. Nicht zuletzt diese Förderungsart ("Anreizfunktion") dürfte wesentlich zu deren Entstehung und Stabilität beigetragen haben.

Dabei treten drei[1], jeweils zu überregional operierenden Großunternehmen gehörende Versandbetriebe in den Kreisen Nienburg, Lübbecke und Grf. Diepholz mit ihren Schlachtzahlen hervor. Auf diese Betriebe ist es allein bzw. weitgehend zurückzuführen, daß die Versandschlachtungen in den genannten Kreisen jeweils ca. 90 v.H. aller gewerblichen Schweineschlachtungen ausmachen. Diese schlagkräftigen Betriebe dokumentieren die Tendenz in den Standortbeziehungen im Agribusiness, stellen sie doch die Voraussetzung dar für die weiträumige Verflechtung - vor allem beim Fleischversand - zu den Verbrauchszentren.
Wegen der Funktionsüberschneidung mit den Versandschlachtereien treten die Großschlachtereien in ihrer Bedeutung zurück. Sie tendieren noch zum Fleischerhandwerk.
Auf das Fleischerhandwerk entfallen sehr geringe Anteile an den Gesamtschlachtungen, wobei allerdings noch überwiegend selbst geschlachtet wird.

B. Marktnahes Zuschußgebiet (Kreise Herford, Lemgo, Schaumburg-Lippe, Grf. Schaumburg)

Allgemein kann man zu diesem Gebiet sagen, daß es eine im Vergleich zum marktfernen Überschußgebiet recht gegensätzliche Agrarmarktstruktur aufweist.

---

1) Davon erhielten im Beobachtungszeitraum 2 Betriebe öffentliche Förderungsmittel, und zwar im Rahmen der Maßnahme "Bau und Ausbau von Schlachtanlagen für Großvieh und Schweine".

Zur Effektivität des staatlichen Mitteleinsatzes ist folgendes zu sagen: Ausschlaggebend für Standortwahl bzw. Ausbau der beiden Betriebe waren die Standortvoraussetzungen bzw. Wachstumsmöglichkeiten in diesem marktfernen Überschußgebiet. Allerdings dürften die öffentlichen Zuschüsse die Investitionen erleichtert haben.

So ist unter den Absatzwegen die Eigenerfassung des Fleischerhandwerks beachtlich.

Nicht zuletzt damit zusammenhängend bieten sich für den Erfassungshandel nicht so günstige Entwicklungsmöglichkeiten.
Die Situation der kommunalen Schlachthöfe wird gekennzeichnet durch einen Überbesatz, teilweise sehr niedrige Schlachtzahlen, geringe Kapazitätsauslastung und schwaches bis stagnierendes Wachstum.

Bis auf den Kreis Herford mit 2 Betrieben sind keine Versandschlachtereien anzutreffen.

Dagegen nehmen die Großschlachtereien eine bedeutende Position ein; sie tendieren hier zu den Versandschlachtereien.

Das Fleischerhandwerk bestreitet zum Teil überwiegend bis hin zu ausschließlich die kreisweise Schlachttätigkeit. Allerdings überwiegt in einzelnen Kreisen bereits die Nichtschlachtung bei diesem Handwerkszweig.

C. Mischgebiet (Kreis Minden)

Agrarmarktstrukturell rangiert dieser Kreis zwischen den beiden extremen Erscheinungsbildern.

Das beweisen vor allem das Gewicht von Versand-/ Großschlachtereien auf der einen Seite und daneben die nennenswerte Bedeutung des Fleischerhandwerks auf der anderen Seite.

Zusammenfassend können wir die beträchtliche räumliche Differenzierung der Agrarmarktstruktur bei Schlachtvieh im Untersuchungsraum wie folgt kennzeichnen, wobei den Aussagen ein hohes Maß an Allgemeingültigkeit zukommt:

In marktfernen Überschußgebieten wird die Agrarmarktstruktur vor allem durch leistungsstarke Versandschlachtereien geprägt, die unter dem Aspekt der Transformation des Agrarangebotes an die Erfordernisse der Ernährungsgüternachfrage - insbesondere in räumlicher Hinsicht - eine Schlüsselposition einnehmen.

In marktnahen Zuschußgebieten weist die Agrarmarktstruktur ein vielgestaltiges Bild auf, weil verschiedene Vermarktungsträger mehr oder weniger bedeutsam in die Versorgung der Nachfrage eingeschaltet sind. Welche Funktionen sie im einzelnen wahrnehmen, hängt von dem erreichten Stand der Arbeitsteilung ab.

D. Eier

Bei diesem Agrarprodukt stellt die Bedeutung der einzelnen Absatzwege das zentrale Merkmal der Agrarmarktstruktur dar. Außerdem werden die Packstellen untersucht, die sich überwiegend in Erzeugerhand befinden. Da die mit Abstand größte Packstelle im Untersuchungsraum zu einem Unternehmen mit Sitz außerhalb gehört, wird dieses spezialisierte gewerbliche Unternehmen als Beispiel für einen Vermarktungsträger auf der 1. Marktstufe eingehend analysiert.

1. Strukturanalyse

a. Regionale Versorgungssituation

Die "Selbstversorgungsgrade" der Kreise und zum Vergleich von NRW, NDS und der BRD in den Jahren 1960 und 1965 - 1969 gibt Tabelle 3 auf S.229 wieder.

Die Erzeugung wurde durch Multiplikation des Bestandes an "Legehennen" (Dezemberzählung) mit dem "Eieranfall je Henne des Durchschnittsbestandes" in der BRD errechnet. 1960/61 beläuft sich die durchschnittliche Legeleistung auf 154 Stück, 1968/69 auf 211 Eier.[1)]
Auf der Verbrauchsseite wurden ebenfalls Bundesdurchschnittswerte herangezogen: Der Pro-Kopf-Verbrauch an Eiern stieg im Zeitraum 1960/61 - 1968/69 von 228 auf 262 Stück.[2)]

---

1) Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1962 u. 1971, a.a.O., S. 125 bzw. 119.

2) Ebenda, S. 151 bzw. 155.

Tabelle 3 : Regionale Versorgungsbilanzen bei Eiern

Erzeugung in v.H. des Verbrauches, 1960 - 1969

Gebietseinheit	1960	1965	1966	1967	1968	1969	1969 in v.H. 1960
Lübbecke	170	255	242	233	220	243	142,9
Minden	67	93	86	87	115	136	203,0
Lemgo	65	100	95	99	97	100	153,8
Herford	57	100	101	96	96	83	145,6
Grf. Diepholz	295	445	443	370	355	352	119,3
Nienburg	203	272	229	326	360	402	198,0
Grf.Schaumbg.	63	111	116	119	105	126	200,0
Schaumbg.-Lippe	64	93	105	269	225	239	373,4
NRW	40	62	69	65	57	64	160,0
NDS	128	182	174	169	167	186	145,3
BRD	68	86	85	84	80	83	127,1

Quelle: wie Tabelle 1 im Textteil.

Auch bei Eiern zeigt die Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" eine außerordentliche Differenzierung in der agrarmarktwirtschaftlichen Situation. Die "Selbstversorgungsgrade" schwanken zwischen 83 v.H. (Kreis Herford) und 402 v.H. (Kreis Nienburg).

Der Vergleich mit Räumen wie NRW, NDS und der BRD demonstriert wiederum, in welchem Ausmaß sich die Versorgungslage in Gebietsabgrenzungen wie Kreisen von der in größeren räumlichen Einheiten unterscheiden kann.

Als ausgesprochen marktferne Überschußgebiete lassen sich die Kreise Nienburg und Grf. Diepholz sowie auch noch Lübbecke und Schaumburg-Lippe kennzeichnen. Dagegen können wir die Kreise Herford, Lemgo, Grf. Schaumburg und Minden als marktnahe Zuschußgebiete einstufen, auch wenn sich teilweise - aber nur geringfügig - ein rechnerischer Überhang ergibt.
Betrachtet man die Entwicklung der "Selbstversorgungsgrade", so fällt die mit Abstand höchste Steigerungsrate im Kreis Schaumburg-Lippe auf. Es folgen die Kreise Minden, Grf. Schaumburg und Nienburg.

Wegen der hohen Konsumreife und spezifischer Marktbedingungen muß neben der regionalen Versorgungssituation bei diesem Agrarprodukt noch ein weiterer agrarmarktwirtschaftlicher Indikator herangezogen werden, den wir mit Verbrauchsferne bzw. Verbrauchsnähe umschreiben wollen. Diese Kriterien stehen für Höhe und räumliche Verteilung des Verbrauchsvolumens in einem Gebiet, ggf. einschließlich angrenzender Räume.

b. Absatzwege der Landwirtschaft

Um die Agrarmarktstruktur in der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" problemgerecht analysieren

zu können, soll nach folgenden beiden Absatzwegen untergliedert werden:

- Selbstvermarktung,
- Verkauf an den Erfassungshandel.

Es wird bewußt darauf verzichtet, auf den "ambulanten Handel" - in der Literatur als eigenständiger Absatzweg ausgewiesen[1] - gesondert einzugehen; er wird der "Selbstvermarktung" zugeordnet. Abgesehen davon, ob überhaupt sog. ambulante Händler tätig werden, stimmt die Art der Vermarktung, nämlich von ihrer Erscheinungsform und den Bestimmungsgründen her, mit dem Direktabsatz der Eierproduzenten überein. Außerdem lassen - wie angeführt - die ab 1969 gültigen EWG-Vermarktungsnormen für Eier diesen traditionellen Absatzweg nicht mehr zu. Hinzu kommt noch, daß der "ambulante Handel" als diffuser Absatzträger kaum zu analysieren ist, auch nicht mit Schätzungen.

Die Aufteilung in "Selbstvermarktung" und "Verkauf an den Erfassungshandel" erlaubt es nun, die in den vergangenen Jahren abgelaufenen Strukturveränderungen in der Eiervermarktung aufzuzeigen, handelt es sich doch um grundlegend unterschiedliche Absatzwege. Abgrenzungskriterium ist dabei, wer in dem Bereich Eierproduktion - Endkonsumtion anfallende Vermarktungsfunktionen und die entsprechende Bearbeitungs- bzw. Handelsspanne auf sich vereinigt.

Bei der Selbstvermarktung übernimmt die Produktionsstufe selbst Vermarktungsfunktionen, und zwar in differenziertem Umfang. Es zählen dazu sowohl der von den EWG-Vermarktungsnormen ausgenommene eigent-

---

1) Vgl. E. Batzer u. M. Eli, Der deutsche.., a.a.O., S. 32 ff.

liche Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr (Verkauf an den Letztverbraucher ab Hof, an der Wohnungstür und auf dem Wochenmarkt) als auch der Absatz an den Sortimentslebensmittel- und Fach-Handel sowie Großverbraucher, wobei die Eier in eigenen Bearbeitungsanlagen (Erzeugerpackstellen) - inzwischen vorgeschrieben nach den EWG-Vorschriften - standardisiert werden. Diese letztgenannte Kombination von Produktion und Vermarktung, die man auch als einstufigen Absatz kennzeichnen kann, hat in der Eierwirtschaft allgemein erheblich an Boden gewonnen, vor allem bei Großhaltungen.

Der Absatzweg "Verkauf an den Erfassungshandel" (zweistufiger Absatz) ist dagegen das Ergebnis einer Arbeitsteilung zwischen Produktions- und erster Marktstufe. Gewerbliche, meist spezialisierte Packstellen erfassen die Rohware beim Produzenten, führen die Sortierung, Gütekontrolle und Verpackung durch und vertreiben die klassifizierten Eier dann an ihre Abnehmer.

Über die Bedeutung der beiden Absatzwege 1960 - 1969 in den einzelnen Untersuchungskreisen gibt die Anhangtabelle 24 Auskunft.
Es zeigt sich eine erstaunliche regionale Differenzierung: Jeweils bezogen auf den kreisweisen Gesamtabsatz, reichen die Anteile der Selbstvermarktung von 25 v.H. (Kreis Lübbecke) bis 95 v.H. (Kreise Herford und Schaumburg-Lippe). Entsprechend fällt das Spektrum in der Stellung des Erfassungshandels aus.
Klammert man den Kreis Minden aus, in dem einige Großproduzenten mit Abgabe an den Erfassungshandel einen beträchtlichen Bedeutungsrückgang der Selbstvermarktung verursacht haben, so hat die Selbstvermarktung in 5 Kreisen zu Lasten des zweistufigen Absatzes - teilweise merklich - zugenommen und ist le-

diglich in 2 Kreisen gegenüber dem Niveau von 1960 unverändert geblieben.
Eine starke bis beherrschende Position nimmt die Selbstvermarktung mit Stand von 1969 in folgenden Untersuchungskreisen ein (in Klammern die Anteilswerte am Gesamtabsatz): Grf. Diepholz (70 v.H.), Grf. Schaumburg (80 v.H.), Lemgo (85 v.H.), Herford und Schaumburg-Lippe (jeweils sogar 95 v.H.).

Die gleichermaßen bei weitem überwiegende Selbstvermarktung in Gebieten mit recht unterschiedlichen Absatzbedingungen läßt Schlüsse auf ihre Struktur zu, die später auch noch durch die Analyse der Packstellen abgesichert werden:
In Räumen wie in den Kreisen Herford, Lemgo und Grf. Schaumburg, die sich durch eine Verbrauchsnähe (hohe Bevölkerungsdichte und gleichmäßige räumliche Verteilung der Nachfrage; auch der Fremdenverkehr ist zu nennen) und eine in etwa ausgeglichene Versorgungslage auszeichnen, dürfte die lokale Vermarktung in Form des Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehrs und des einstufigen Absatzes von Kleinproduzenten mit eigenen Packstellen an Einzelhandelsgeschäfte und Großverbraucher vorherrschen.

Geht die Produktion in einem verbrauchsnahen Raum wie dem Kreis Schaumburg-Lippe über den gegebenen Bedarf hinaus, dann laufen lokale Vermarktung und Absatz von Großproduzenten an überörtliche Abnehmer - in diesem Fall vor allem im Großraum Hannover - nebeneinander her.

In einem verbrauchsfernen Gebiet mit erheblichen Überschüssen wie dem Kreis Grf. Diepholz dominiert die überregionale Vermarktung von Produzenten mit großen Beständen.

c. Packstellen

aa. Raum- und Betriebsgrößenverteilung

Die Raum- und Betriebsgrößenverteilung 1969 der Eierpackstellen im Untersuchungsraum zeigen die Anhangtabellen 25 ("Ostwestfalen") und 26 ("Südwestniedersachsen"). Da das ausgewertete Datenmaterial eine Trennung nach Erzeugerpackstellen und Packstellen der 1. Marktstufe nicht zuließ, werden sämtliche amtlich zugelassenen und registrierten Packstellen zusammen angeführt.
Die Ergebnisse machen den Zusammenhang räumliche Absatzbedingungen - Betriebsgröße deutlich:

In den Kreisen Lemgo, Minden, Grf. Schaumburg und auch noch Herford - allesamt Gebiete mit Verbrauchsnähe und in etwa ausgeglichener Versorgungssituation - wird die Betriebsgrößenstruktur durch die Größenklasse bis 5.000 durchschnittlich täglich sortierte Eier bestimmt. Es dürfte sich hierbei ausschließlich um Erzeugerpackstellen handeln, die auf eine lokale Vermarktung ausgerichtet sind.

Vergleichsweise stark besetzt ist die mittlere Betriebsgrößenklasse (5.000 bis 100.000 Eier) in den marktfernen Überschußgebieten (Kreise Nienburg, Grf. Diepholz, Lübbecke) und dem an sich verbrauchsnahen, von seiner Versorgungslage her jedoch marktfernen Kreis Schaumburg-Lippe. Aber auch im verbrauchsnahen Kreis Herford mit einem geringen Zuschußbedarf an Eiern hat diese Betriebsgrößenklasse ein bedeutendes Gewicht, sicherlich mitbedingt durch die Marktnähe des Ballungsraumes Bielefeld. Es ist anzunehmen, daß der Schwerpunkt der Absatztätigkeit der Packstellen - wohl auch weitgehend in den Händen der Erzeuger - im überörtlichen, aber noch regionalen Bereich liegt.

Drei Packstellen im Untersuchungsraum sind mit ihrer Leistung (100.000 Eier u.m. x 225 nutzbare Arbeitstage = mindestens 22,5 Mill. Jahreserfassung) in der Lage, den jährlichen Mengenbedarf von Großabnehmern zu erfüllen, der auf ca. 20 Mill. Stück beziffert wird.[1] In vielen Fällen dürfte diese Größenordnung inzwischen überschritten werden. Die Großpackstellen, die von ihrer Leistungsfähigkeit insbesondere für den überregionalen Absatz geeignet sind, haben ihren Standort in den marktfernen Überschuß-Kreisen Nienburg, Grf. Diepholz und Lübbecke. Ein Betrieb bearbeitet pro Jahr mindestens 45 Mill. Eier.

bb. Beispiel Großpackstelle

Die größte Packstelle im Untersuchungsraum in Holte (Kreis Nienburg) ist Betrieb eines Unternehmens mit Sitz in Hannover, der "Eier-Absatz-Zentrale Hannover GmbH u. Co." (EAZ), der Tochtergesellschaft einer Zentralgenossenschaft. Der überwiegende Teil des Absatzes der EAZ stammt aus der Eigenproduktion - neben Holte arbeitet mit Stand von 1969 noch ein Betrieb im Kreis Bremervörde -, daneben wird Fertigware von anderen Packstellen bezogen.

Über die Packstelle in Holte waren keine isolierten Strukturdaten zu erhalten, so daß sich die folgenden Befragungsergebnisse auf das Gesamtunternehmen beziehen. Beobachtungszeitraum ist 1964 (erstes volles Geschäftsjahr) bis einschließlich 1969; unterteilt wird nach den Bereichen der Beschaffung, Pro-

---

1) Vgl. H. Gocht, Marktstruktur und Preisbildung bei Eiern und Eiprodukten in der Bundesrepublik Deutschland. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 168). Bonn 1966, S. 28.

duktion und des Absatzes. Die gewonnenen Aussagen besitzen ein hohes Maß an Allgemeingültigkeit für leistungsfähige Packstellen der 1. Marktstufe, die in einem intensiven Wettbewerb mit großen Erzeugerpackstellen stehen.

Sieht man von einem nach Regierungsbezirken konstanten Erfassungsgebiet und einer mit 60 km im Jahre 1964 und 80 km in 1969 in etwa gleichgebliebenen weitesten Entfernung zu Vertrags-Eiererzeugern ab, so stellen wir im Beschaffungsbereich bemerkenswerte Veränderungen fest:

Ortsgenossenschaften/Sammelstellen - ehemals 10 - sind nicht mehr eingeschaltet. Die Anzahl der Lieferanten nahm von 700 auf 40 ab; damit einher ging eine Zunahme des durchschnittlichen Bestandes an Legehennen von 500 auf 12.000 Stück. Während im Ausgangsjahr nur 4 v.H. der Gesamterfassung vertraglich gebunden waren, beläuft sich der Anteil am Ende des Beobachtungsjahres auf 95 v.H.

Nachdem zunächst zweistufige Liefer- und Abnahmeverträge abgeschlossen wurden, regeln inzwischen - beginnend ab 1967 - sogenannte Partnerschafts- oder Integrationsverträge[1)] die Zusammenarbeit mit der

---

1) Zu Inhalt, Bestimmungsgründen und auch Problematik solcher Verträge im einzelnen siehe:
R. Fredemann, Betriebliche Anpassung durch neue Formen der vertikalen Integration. In: Richtung und Formen der aktiven Anpassung in der Landwirtschaft. (Schriftenreihe des Hauptverbandes der landwirtschaftlichen Buchstellen und Sachverständigen, H. 66). Bonn 1970, S. 93 ff.
K. Lahrmann, Integrationsverträge in der Landwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung der Geflügelwirtschaft. In: Mitgliedertagung des Deutschen Raiffeisenverbandes am 18. und 19. Juni 1969 in Oldenburg. Verhandlungsbericht. Bonn o.J., S. 141 ff.
LK Westfalen-Lippe, Partnerschaftsverträge - Neue Integrationsformen in der Eiererzeugung. Vervielf. Manuskr., Münster 1968.

Erzeugungsstufe, wobei neben dem Hennenhalter und der EAZ als Vermarkter auch der Junghennen- und Futtermittellieferant als Vertragspartner auftreten. Die drei letztgenannten Beteiligten übernehmen einen Teil des Marktrisikos.
Auch für den Bezug der marktfertigen Ware gelten vertragliche Regelungen mit den liefernden Packstellen.

Im Produktionsbereich hat sich weder die Bearbeitungsmenge noch die Kapazitätsauslastung verändert: ca. 90 Mill. Eier pro Jahr bzw. über 80 v.H. Bezieht man den erwähnten Fremdbezug mit ein, so beläuft sich das gesamte Absatzvolumen des Unternehmens auf ungefähr 140 Mill. Stück.

Typische Entwicklungstendenzen lassen sich im Absatzbereich registrieren:

Das Gewicht der Eigenmarke wurde gegenüber der Handelsmarke gestärkt, so daß sich mittlerweile beide Gütezeichen in etwa die Waage halten.

Als wichtigste Abnehmergruppe, auf die 55 v.H. des mengenmäßigen Gesamtabsatzes entfallen, treten die Konzentrationsformen des Lebensmitteleinzelhandels[1] auf. Es folgen der Fach-Großhandel mit einem Anteil von 40 v.H., der ungebundene Einzelhandel mit nur 4 v.H. und schließlich "sonstige" mit 1 v.H. Demgegenüber stellte sich die Abnehmerstruktur 1964 noch ganz anders dar, nämlich Fach-Großhandel (70 v.H.), Konzentrationsformen (15 v.H.), ungebundener Einzelhandel (14 v.H.) und "sonstige" (1 v.H.). Gleichgeblieben ist die höchste durchschnittliche Mengennachfrage eines Großabnehmers oder mehrerer nach einer

---

1) Lebensmittelfilialbetriebe, freiwillige Ketten, Einkaufsgenossenschaften, Konsumgenossenschaften, Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser.

Sortierungsklasse in Höhe von 400 Kisten à 360 Stück.[1)]

Verkaufsverhandlung und Abrechnung werden mit der regionalen und ggf. zentralen Großhandelsstufe des Sortimentslebensmittelhandels durchgeführt. Ausgeliefert wird die Ware jedoch vorwiegend im Streckengeschäft an die Einzelhandelsgeschäfte - diese Dienstleistung wird entsprechend honoriert -, teilweise auch zentral, je nach dem Einkaufsverhalten der einzelnen Betriebsformen. Beim vielfach notwendigen überregionalen Absatz in entfernte Ballungsräume geht die Ware vor allem an den dortigen Fach-Großhandel.

Das Unternehmen bevorzugt den möglichst kurzen Vertriebsweg im regionalen Bereich. Diese Tendenz geht daraus hervor, daß sich die Absatzgebiete (Reg.-Bez. Hannover, Bremen, Berlin, Süddeutschland) zwar im großen und ganzen nicht verändert haben, aber die Schwerpunkte. Inzwischen dominieren der Regierungsbezirk Hannover und Berlin als nahe Empfangsgebiete; früher war es der süddeutsche Raum.

2. Ergebnis

Noch mehr als Speisekartoffeln zeichnet sich das Produkt "Ei" durch eine hohe Konsumreife und demnach einen geringen Anteil an noch erforderlichen komplementären Sach- und Dienstleistungen aus. Dem

---

1) Dieser Mengenbedarf beispielsweise an der gängigen Gewichtsklasse 4 (55 bis unter 60g) erfordert bei nur einem einzigen Nachfrager bereits eine Jahresleistung von ca. 22,5 Mill. Eiern, wenn man einen Sortierungsanteil von einem Drittel zugrunde legt und einen Zukauf verkaufsfertiger Ware ausklammert.

Produzenten stehen grundsätzlich mehrere Absatzmöglichkeiten offen, nämlich die Selbstvermarktung - sei es in Form des Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehrs oder des einstufigen Absatzes - und der Verkauf an den Erfassungshandel (zweistufiger Absatz).

Zusätzlich zu der am Anfang dieser Untersuchung vorgenommenen allgemeinen Kennzeichnung des bundesrepublikanischen Ernährungsgütermarktes sind auch bei diesem Erzeugnis einige produktspezifische Ergänzungen nötig:
Die Nachfrage nach diesem biologisch und diätetisch hochwertigen Nahrungsmittel hat recht zügig zugenommen, wie es die Pro-Kopf-Verbrauchswerte zum Ausdruck bringen (vgl. 1.a. dieses Beitrages). Verantwortlich dafür sind die allgemeinen Einkommenssteigerungen, die günstigen Realpreise und die Substitution von Fleisch und Fleischwaren mit vergleichsweise abgehobenen Preisen durch Eier. Allerdings zeichnet sich in der BRD, die bereits ein hohes Verbrauchsniveau aufweist, eine gewisse Sättigung ab.

Angesichts des liberalisierten Binnenmarktes der EWG kennzeichnen tendenziell angespannte Marktverhältnisse den Eiermarkt in der BRD, nicht zuletzt wegen des Importdrucks, vor allem aus den Niederlanden. Angebot und Nachfrage werden letztlich über den Preis ausgeglichen. Dieser Marktausgleich bestimmt die Möglichkeiten und Grenzen in Produktion und Vermarktung und erzwingt entsprechende Strukturänderungen.

Ein wichtiges und spezifisches Datum im Nachfragebereich ist nach wie vor die Präferenz des Verbrauchers für frische Eier.

Die Konzentration und damit Nachfragemacht des Lebensmittelhandels darf zwar nicht unterschätzt, muß

aber in Anbetracht der Verbraucherpräferenz für frische Ware relativiert werden. Als hauptsächliche Abnehmer treten vorwiegend Unternehmen der regionalen Großhandelsstufe auf.

Weil die Selbstvermarktung in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen hat und weiterhin gewinnt, soll auf diese Vermarktungsform zur besseren Interpretation der späteren Untersuchungsergebnisse an dieser Stelle etwas näher eingegangen werden.
Das generelle Vordringen der Selbstvermarktung erklärt sich mit Erlös- und Kostenvorteilen gegenüber dem zweistufigen Absatz, wobei die geschilderten Marktverhältnisse diese Tendenz verstärken. Sieht man von ausgesprochen großen Hühnerhaltungen mit eigener Vermarktung ab, so hebt sich die Selbstvermarktung - das trifft vor allem für den eigentlichen Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr zu - zudem durch vergleichsweise geringe Preisschwankungen zyklischer, saisonaler und kurzfristiger Art ab.

Je nach Art und Umfang der ausgeübten Vermarktungsfunktionen, die von der Abgabe an Einzelhandelsgeschäfte bis hin zur Unterhaltung von Automaten in der Stadt reichen, können Mehrerlöse zwischen 3 bis 10 Dpf. je Ei erzielt werden.[1] Relativ gesehen wurden für die Jahre 1967 und 1968 bei Verkauf an Großverbraucher und Einzelverbraucher Erlösvorteile von ca. 12 v.H. bzw. etwa 20 v.H. ermittelt.[2]

Mit steigender Bestandsgröße verlagert sich die Ge-

---

1) W. Brandes u. E. Woermann, Landwirtschaftliche Betriebslehre. Bd. II..., a.a.O., S. 333.

2) K. Padberg, Absatzwege und Erzeugerpreise für Eier. "Deutsche Geflügelwirtschaft", Stuttgart, Jg. 21 (1969), S. 1526 ff.

samtpräferenz der Selbstvermarktung auf Kostenvorteile. Da die bei Belieferung einer Packstelle der 1. Marktstufe notwendigen Aufwendungen entfallen, sparen Großhaltungen[1] mit Legebatterien von ca. 120.000 Hennen und einem Mehrfachen davon rund 1,0 Dpf. pro Ei ein.[2]

Nunmehr können wir zur Überprüfung der Hypothesen übergehen.

I. Hypothese zur Differenzierung nach Produkten
(Einfluß des Ernährungsgütermarktes um so stärker, je mehr Sach- und Dienstleistungen und Notwendigkeit eines bestimmten Absatzweges)

Die Untersuchungsergebnisse bestätigen die Hypothese. Denn bei dem Produkt "Ei" mit seiner ausgesprochen hohen Konsumreife, die der Landwirtschaft echte Absatzalternativen ermöglicht, ist der Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur gering.
Zum Beweis lassen sich folgende Aussagen anführen:

Insgesamt weist die Agrarmarktstruktur ein recht heterogenes Erscheinungsbild auf.
In den meisten Kreisen hat die Selbstvermarktung die Vermarktung über den Erfassungshandel zurückgedrängt, so daß Packstellen der 1. Marktstufe an Bedeutung

---

1) Hinzuweisen ist auch auf die kostengünstige Produktion, die neben der Degression der Arbeits- und Kapitalkosten vor allem auf der starken Marktstellung in der Produktionsmittelbeschaffung beruht.

2) E. Fuhrken, Entwicklungstendenzen in der Legehennenhaltung. "Betriebswirtschaftliche Mitteilungen der LK Schleswig-Holstein", Nr. 197, Juli 1971, S. 21.

verloren haben. Vom Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr mit seiner starken Erlöspräferenz einmal abgesehen, demonstriert das die unverkennbare Überlegenheit des einstufigen Absatzes gegenüber dem zweistufigen.
Da nun die Integration von Erzeugung und Vermarktung weiter voranschreitet, sehen sich die spezialisierten Packstellen einem intensiven Druck ausgesetzt, möglichst rationell zu produzieren und den Nachfragepräferenzen gerecht zu werden. Die notwendigen - im übrigen zu verallgemeinernden - unternehmenspolitischen Anpassungsvorgänge machen die Analyseergebnisse der untersuchten Großpackstelle deutlich:

Entscheidende Voraussetzungen für eine Eierbearbeitung zu niedrigen Kosten sind eine ausreichende Betriebsgröße und hohe Auslastung der Packstelle. Wie später im produktspezifischen Beitrag "Schlachtgeflügel" auch für Geflügelschlachtereien zu zeigen sein wird, erweist sich dabei als ein besonders kostensenkender Faktor[1] der Kapazitätsauslastungsgrad, der organisatorisch durch die inzwischen fast vollständig vertragsgebundene Zulieferung abgesichert wird.
Mit sichtbarem Erfolg hat das Unternehmen rationalisiert, indem die Erfassungskosten für die Eigenproduktion und die Vertriebskosten gesenkt werden konnten. Am Ende des Beobachtungszeitraumes wird nur noch direkt erfaßt; bei erheblicher Reduktion der Produzenten ist die Erfassungsmenge je Lieferant

---

1) Vgl. dazu die Kostenberechnungen von H. Wigger, Rationelle Eier- und Geflügelfleischvermarktung. (Agrarmarkt-Studien, H. 10. Hrsg. H. Stamer). Hamburg u. Berlin 1969, S. 113 ff.

überaus stark angestiegen. Im Absatz hat sich das Vermarktungsunternehmen vorwiegend auf nahe Empfangsgebiete eingestellt.

Als ein wichtiger, vielfach ausschlaggebender Faktor im Wettbewerb zwischen zwei- und einstufigem Eierabsatz muß die Fähigkeit angesehen werden, die Nachfragewünsche - insbesondere in den Mengenanforderungen - zu befriedigen. Gestützt auf die vertragliche Rückwärtsbindung zu Erzeugern und Packstellen, die auch der Qualitätssicherung dient, nimmt das Untersuchungsunternehmen vor allem wegen seiner Größe eine schlagkräftige Position ein. Eine solche Stellung im Markt können Großhaltungen mit Eigenvermarktung in der Regel nur erreichen, wenn sie bereits in der Produktion oder zumindest im Verkauf kooperieren.
Doch nicht nur der Mengenaspekt, der vornehmlich beim überregionalen Absatz bedeutsam ist, verdient Beachtung, sondern die geschäftspolitische Flexibilität insgesamt, die sich in dem Ausbau der Eigenmarke und des "Service"-Streckengeschäftes sowie in der Sortimentszusammenstellung äußert. Auf diese Weise kann das untersuchte Unternehmen den differenzierten Anforderungen des Lebensmittelhandels gerecht werden.

Zieht man als Kriterium, ob und inwieweit der Ernährungsgütermarkt einen bestimmenden Einfluß auf die Agrarmarktstruktur ausübt, die Anbindung der Produktions- an die 1. Marktstufe heran, so fällt die Prüfung negativ aus. Bei der Interdependenz Erzeugung/Vermarktung kann trotz Vertragslandwirtschaft insgesamt gesehen nur von einer losen Koppelung gesprochen werden. Abhängige Variable ist die nachgeordnete Marktstufe. Neben den gewichtigen Absatzalternativen ist dafür auch die Beschaffungs-

konkurrenz um die Rohware verantwortlich. Damit werden die Aussagen einer weiter zurückliegenden empirischen Untersuchung[1] über die trotz vertraglicher Regelungen verhältnismäßig lockere Verknüpfung zwischen Produktions- und Marktstufe erneut bestätigt.

II. Hypothese zur räumlichen Differenzierung (Einfluß des Ernährungsgütermarktes um so stärker, je mehr Versorgungssituation zu einem überregionalen Absatz zwingt)

Auch diese Hypothese wird durch die Ergebnisse der Analyse verifiziert. Dabei tritt neben der regionalen Versorgungssituation ergänzend die Determinante Verbrauchsferne/Verbrauchsnähe auf, um die Struktur der Selbstvermarktung näher zu durchleuchten. Im einzelnen lassen sich - wie auch bereits bei Kartoffeln und Schlachtvieh - wiederum 3 Gebietskategorien bilden:

A. Marktfernes Überschußgebiet (Kreise Nienburg, Grf. Diepholz und abgeschwächt Lübbecke)

Nur in diesem Gebiet hat der Verkauf an den Erfassungshandel[2] überhaupt eine nennenswerte Bedeutung.

---

1) Vgl. W. Meyer, Spezielle Formen der Zusammenarbeit zwischen der Landwirtschaft und ihren Marktpartnern, Beispiel Eier. In: Arbeitsteilung und Konzentration in der Nahrungswirtschaft und ihre Auswirkungen auf die sozialökonomische Struktur der Landwirtschaft. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 198). Bonn 1968, S. 117 ff.

2) Staatliche Förderungsmittel wurden im Beobachtungszeitraum lediglich an eine Packstelle vergeben, aber nur in geringer Höhe. Deshalb kann der Einfluß auf die Agrarmarktstruktur vernachlässigt werden. Die Mittel brachten Bund und Land zu gleichen Teilen auf und zwar im Rahmen der Maßnahme "Bau und Ausbau von Erfassungs-, Verwertungs- und Absatzeinrichtungen für Eier".

Wegen der Verbrauchsferne (niedriges und räumlich ungleichmäßiges Nachfragepotential) dominiert bei der Selbstvermarktung der rationelle einstufige Absatz von Legehennen-Großhaltungen, auch in entlegene Regionen.

B. Marktnahes Zuschußgebiet (Kreise Herford, Lemgo, Grf. Schaumburg, Minden)

Soweit ein Zuschußbedarf bzw. eine in etwa ausgeglichene Versorgungslage anzutreffen sind, herrscht in diesem verbrauchsnahen Gebiet die lokale Vermarktung von Kleinproduzenten vor, wobei der Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr die maßgebliche Stellung einnimmt.
Fallen leichte Überschüsse an, dann tritt der überörtliche einstufige Absatz von Produktionsbetrieben vorwiegend mittlerer Größe hinzu, und zwar in nahegelegene bevölkerungsreiche Räume.

C. Mischgebiet (Kreis Schaumburg-Lippe)

Diese Gebietseinheit ist von ihrer Versorgungslage her als marktfern zu bezeichnen, verfügt aber daneben - hinzu kommt der nahe Ballungsraum Hannover - über günstige Nachfrageverhältnisse. Hier registrieren wir sowohl den einstufigen Absatz von Großhaltungen als auch die lokale Vermarktung von kleinen Erzeugern.
Dieser Kreis bietet auch ein gutes Beispiel für die zunehmende Standortorientierung der Eierproduktion auf verbrauchsnahe Räume. Bis Mitte der 60er Jahre noch ein Raum mit einem Zuschußbedarf, hat die Erzeugung so zügig zugenommen, daß mit Stand von 1969 ein beträchtlicher Überschuß zu verzeichnen ist. Für den Produktionsanstieg dürften überwiegend Großhaltungen mit Selbstvermarktung verantwortlich sein.

E. Schlachtgeflügel

Gegenstand dieses produktspezifischen Teilbeitrages ist die Agrarmarktstruktur bei Schlachtgeflügel im Untersuchungsraum, wobei fast ausschließlich auf Jungmasthühner (Broiler) abgestellt wird. Als zentrale Untersuchungsobjekte treten die Geflügelschlachtereien ("Flaschenhälse") auf.

1. Strukturanalyse

a. Regionale Versorgungssituation

Über die regionale Versorgungssituation bei Schlachtgeflügel informiert Tabelle 4 auf S.247.

Auf der Erzeugerseite gingen nur Broiler in die Berechnung ein, die in der amtlichen Statistik unter "Schlacht- und Masthähne und -hühner einschl. Mastküken" ausgewiesen werden. Für diese wurde ein 5,5maliger Umtrieb pro Jahr und ein Mastendgewicht von 1,2 kg je Tier angenommen. Die Schlachtausbeute blieb unberücksichtigt.

Da die offizielle Statistik nicht nach den einzelnen Geflügelarten unterteilt, wurde auf der Verbrauchsseite der bundesdurchschnittliche Pro-Kopf-Verbrauch an Geflügelfleisch insgesamt eingesetzt. Dieser nahm im Zeitraum 1960/61 bis 1968/69 von 4,4 kg auf 7,4 kg zu[1].

Die v.H.-Werte fallen demnach zu niedrig aus, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, daß der Verbrauch an Broilerfleisch den größten und stetig steigenden Anteil am gesamten Konsum von Geflügelfleisch ausmacht. Das schmälert aber nicht die grundsätzliche

---

1) Vgl. Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten 1962 u. 1971, a.a.O., S. 151 bzw. 155.

Tabelle 4 : Regionale Versorgungsbilanzen bei Schlachtgeflügel

Erzeugung in v.H. des Verbrauches, 1960 - 1969

Gebietseinheit	1960	1965	1966	1967	1968	1969	1969 in v.H.1960
Lübbecke	17	94	143	156	144	119	700,0
Minden	10	7	7	1	7	5	50,0
Lemgo	9	28	25	9	11	3	33,3
Herford	7	19	6	6	14	12	171,4
Grf.Diepholz	48	117	146	144	168	279	581,3
Nienburg	17	53	93	27	30	58	341,2
Grf.Schaumbg.	8	3	12	2	1	11	137,5
Schaumbg.-Lippe	6	33	78	31	32	31	516,7
NRW	8	13	17	14	15	14	175,0
NDS	17	65	97	85	86	99	582,4
BRD	10	20	28	24	25	27	270,0

Quelle: wie Tabelle 1 im Textteil.

Aussagekraft im Rahmen dieser Untersuchung, die vor allem die gebietsinterne Differenzierung wiedergeben will.

Das Untersuchungsgebiet offenbart extreme Unterschiede in der agrarmarktwirtschaftlichen Situation. Die "Selbstversorgungsgrade" bewegen sich mit Stand von 1969 zwischen 3 v.H. (Kreis Lemgo) und 279 v.H. (Kreis Grf. Diepholz).
Der Vergleich mit NRW, NDS und der BRD macht wiederum die Abweichungen von größeren Gebietseinheiten deutlich.

Bezogen auf das kreisweise Nachfragepotential, spielt die Produktion von Jungmastgeflügel in den meisten Kreisen eine untergeordnete Rolle. Lediglich 3 Kreise (Grf. Diepholz, Lübbecke und Nienburg) - darunter vor allem Grf. Diepholz - heben sich mit ihrer räumlichen Erzeugungskonzentration ab, worauf bei der Standortverteilung der Geflügelschlachtereien näher einzugehen sein wird. In den genannten Kreisen registrieren wir auffallend hohe Steigerungsraten für den Zeitraum 1960 - 1969.

b. Erzeugerzusammenschlüsse

Eine rationelle Produktion und Vermarktung ist bei Jungmasthühnern nur in enger Abstimmung zwischen den beiden Ebenen möglich, wobei eine wechselseitige Abhängigkeit besteht. Ob die Broilerproduktion überhaupt aufgenommen und ausgedehnt werden kann, hängt von der Absatzmöglichkeit an eine standortgünstige Schlachterei und deren Wachstum ab. Im Rahmen der notwendigerweise relativ straffen Zusammenarbeit zwischen Produktions- und Marktstufe geht es den Produzenten vor allem um die Absatzsicherheit und produktionswirtschaftlich termingerechte Abnahme der Masttiere, den Schlachtbetrieben um eine hohe und kontinuierliche Kapazitätsauslastung und

ein homogenes, qualitativ hochstehendes Rohstoffangebot.

Deshalb ist das Organisationsprinzip der "Vertragslandwirtschaft" üblich. Die Liefer- und Abnahmeverträge enthalten Bestimmungen über Mengen, Termine, das Tiermaterial und die Preise.

Um ihre Marktstellung zu verbessern - insbesondere um die Auszahlungspreise kollektiv auszuhandeln - schlossen sich die Mäster meistens zu Mästervereinigungen zusammen. Nach Erlaß des Bundes-Marktstrukturgesetzes werden diese in der Regel zu Erzeugergemeinschaften umgewandelt.

Angelehnt an die beiden großen Geflügelschlachtbetriebe im Untersuchungsgebiet in Lübbecke und Holte bei Nienburg, hat sich eine Erzeugergemeinschaft ("Erzeugergemeinschaft bäuerlicher Junggeflügelmäster Westfalen-Ost" mit Sitz in Lübbecke) bereits staatlich anerkennen lassen bzw. ist die andere im Entstehen (Stand Ende 1970).

Die westfälische Erzeugergemeinschaft verfügt über ein jährliches Produktionsvolumen von 5 Mill. Broilern, hat die Rechtsform des eingetragenen Vereins (e.V.) und umfaßt 66 Mitglieder.

c. Geflügelschlachtereien

In der Region "Ostwestfalen/Südwestniedersachsen" sind mit Stand von Mitte 1970 neun Geflügelschlachtereien mit einer Schlachtkapazität von mindestens 2.000 Tieren im Monat und ein Betrieb in der Größenklasse 500 bis unter 2.000 Teiren anzutreffen. Auf die Kreise verteilen sich die Schlachtbetriebe wie folgt: 4 im Kreis Herford, 3 im Kreis Lemgo und jeweils einer in den Kreisen Lübbecke, Nienburg und Grf. Diepholz. - Die Kreise Grf. Schaumburg und

Schaumburg-Lippe weisen keine Geflügelschlachtanlagen auf.
Unter den Betrieben treten 2 Broiler-Schlachtereien - deren Schlachtung von Suppenhühnern war im Vergleich zu Jungmasthühnern immer gering und verringerte sich bis auf einen vernachlässigbaren Umfang - mit ihren herausragenden Schlachtleistungen hervor. Abgesehen von einem Unternehmen im Kreis Grf. Diepholz, das eine nennenswerte Anzahl von Suppenhühnern, Enten, Truthühnern und Gänsen schlachtet, handelt es sich bei den übrigen Geflügelschlachtereien um sehr kleine Einheiten (höchste Schlachtziffer 1969: ca. 22.000 Suppenhühner), die vorwiegend in der Althennenverwertung tätig sind.

Im folgenden werden die beiden bedeutenden Geflügelschlachtereien im Untersuchungsraum, die ihren Standort in Lübbecke und Holte bei Nienburg haben, eingehend untersucht, wobei nach den Bereichen der Beschaffung, Produktion und des Absatzes unterteilt wird.[1)] Einen zusammenfassenden Überblick über ihre

---

1) Im Rahmen dieser Untersuchung interessiert die strukturelle Entwicklung der beiden Betriebe; zur Trägerschaft sei nur kurz angemerkt:

Die Geflügelschlachterei in Lübbecke, die seit Ende 1964 produziert, ist kapitalmäßig mit einer Geflügelschlachterei in Ummeln bei Bielefeld verbunden. Daraus resultiert eine Zusammenarbeit, vor allem im Vertrieb.

Die Geflügelschlachterei in Holte bei Nienburg - hervorgegangen aus einer Hennenschlachterei und ab 1966 mit Spezialisierung und starker Expansion im Hähnchengeschäft - gehört zur "Geflügel-Union GmbH u. Co., Produktions- und Handels KG" mit Geschäftssitz in Hamburg. Dieser großräumige Verbund der Schlachtgeflügelwirtschaft, getragen von einer Zuchtgesellschaft, genossenschaftlichen Unternehmen (u.a. mit Futtermittelherstellung) und mehreren Geflügelmästern, verfügt neben Brütereien über insgesamt 5 Geflügelschlachtereien. Geleitet wird das Unternehmen zentral von Hamburg aus.
(Fortsetzung s.nächste S.)

Strukturentwicklung gibt anhand wichtiger Kenndaten die Anhangtabelle 27 (Teil I und Teil II). Die Verlaufsbeobachtungen beziehen sich auf die Zeiträume 1965 - 1969 (Lübbecke) und 1967 - 1969 (Holte).

aa. Beschaffung

Beide Unternehmen beziehen ihre Broiler aus einem weiten Erfassungsgebiet:

Die Beschaffung der Lübbecker Schlachterei orientiert sich vornehmlich ins geflügelintensive Weser-Ems-Gebiet und erstreckt sich über insgesamt 7 Kreise mit Herford im Süden und Cloppenburg im Nordwesten. Das Unternehmen in Holte hat seinen Einzugsbereich im Norden und erfaßt in 6 Kreisen, wobei die räumliche Spanne vom Kreis Nienburg bis hin nach Cuxhaven reicht.

Lediglich in den Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg überschneiden sich die Erfassungsgebiete der beiden Geflügelschlachtereien.

Aufschlußreich ist nun die Entwicklung des Unternehmens nach unserem Beobachtungszeitraum:

Anhaltender Preisdruck auf dem Markt für Jungmastgeflügel und entsprechende Verluste zwangen im Herbst 1971 zu einer Umorganisation. Die Geflügelschlachtereien wurden aus dem Unternehmen ausgegliedert und auf die Hauptgesellschafter aufgeteilt; vor allem, um für die einzelnen Schlachtereien eine bei den gegebenen Marktbedingungen notwendige eigenverantwortliche Flexibilität sicherzustellen (Dezentralisierung).
Vgl. dazu:
Geflügel-Union gegründet. "Die Welt", Nr. 227 v. 29. Sept. 1967, S. 19.
Verluste mit Brathähnchen. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 240 v. 16. Okt. 1971, S. 20.
O.V., Geflügel-Union dezentralisiert. "Landwirtschaftliches Wochenblatt Westfalen-Lippe", Hiltrup (Westf.), Jg. 128 (1971), Folge 44, Ausgabe A v. 28. Okt. 1971, S. 13.

Zu einer räumlichen Konzentration der Beschaffung ist es nicht gekommen; denn die Erfassungsgebiete 1969 nach Kreisen stimmen mit denen in den Ausgangsjahren überein.

Als weiteste Entfernung in der Erfassung wurden für Lübbecke 130 km und für Holte 200 km angegeben, wobei die Erfassungsradien zu dem entferntesten Mäster im Zeitablauf gleichgeblieben sind. Sie liegen damit erheblich über den Werten von höchstens 50 bis 80 km[1], die angestrebt werden sollten, um die Erfassungskosten in tragbaren Grenzen zu halten.

Die Anzahl der Broiler-Lieferanten ist bei der Schlachterei in Lübbecke leicht von ca. 100 auf 90 zurückgegangen und bei der in Holte mit 38 gleichgeblieben. Eine Fluktuation in dem Sinne, daß Zugänge die Abgänge ausgleichen, kann laut Auskunft der Geschäftsführungen vernachlässigt werden.

Das Wachstum der Geflügelschlachtereien verläuft parallel mit der Ausdehnung der Broilererzeugung bei in etwa konstanter Anzahl derselben Produzenten: So hat sich der durchschnittliche Bestand je Mäster in den jeweiligen Beobachtungsperioden bei den Unternehmen bis verdoppelt, nämlich von 5.000 auf 9.000 (Lübbecke) und von 15.000 auf bemerkenswerte 30.000 (Holte).

---

1) Vgl. B. Willers, W. Esselmann u. J. Reichert, Analyse..., a.a.O., S. 85.

bb. Produktion

Beide Betriebe können als "Großschlachtereien" eingestuft werden, d.h. Anlagen, die über eine technische Schlachtkapazität von 3,24 Mill. Jungmasthühnern und darüber pro Jahr verfügen.[1)]

Die Schlachtleistung (Broiler) beläuft sich 1969 bei der Lübbecker Schlachterei auf 5,6 Mill. Stück = 5.800 t Fleisch und beim Holter Unternehmen auf 6,6 Mill. Stück = 7.200 t Broilerfleisch. Bezogen auf das erste volle Produktions-Kalenderjahr (1965 bzw. 1967), werden damit Steigerungsraten von ca. 30 v.H. bzw. sogar 100 v.H. erreicht.

Den hohen Leistungsstand der beiden Untersuchungsbetriebe verdeutlicht eine Gegenüberstellung mit den Betriebsgrößenverhältnissen in Niedersachsen 1966: Von den insgesamt 51 Geflügelschlachtereien kommen lediglich 7 auf eine jährliche Schlachtungsmenge von über 2.000 t Geflügelfleisch.[2)]

Ein entscheidender Faktor für die Wirtschaftlichkeit und somit die Wettbewerbsfähigkeit einer Geflügelschlachterei ist die Kapazitätsauslastung. Beide Unternehmen konnten den Auslastungsgrad in einem relativ kurzen Zeitraum wesentlich verbessern, und zwar von 76 v.H. praktisch bis zur Kapazitätsgrenze (96 v.H.) in Lübbecke und von 60 v.H. auf 85 v.H. in Holte.

---

1) Vgl. H. Wigger, Rationelle Eier- und Geflügelfleischvermarktung. (Agrarmarkt-Studien, H. 10. Hrsg. H. Stamer). Hamburg u. Berlin 1969, S. 92.

2) Vgl. B. Willers, W. Esselmann u. J. Reichert, Analyse..., a.a.O., S. 87.

cc. Absatz

Beim Absatz schalten die beiden Geflügelschlachtereien die "Geflügel-Kontor GmbH" mit Sitz in Frankfurt/Main ein, an der sie selbst beteiligt sind. Diese Verkaufsgesellschaft der meisten großen Schlachtereien in der BRD wurde 1964 gegründet, um angesichts der Konzentration im Lebensmittelhandel das einheimische Geflügelfleischangebot gegenüber den Lieferungen traditioneller Exportländer wie der Niederlande und Belgien konkurrenzfähig zu machen. Die Gesellschaft betätigt sich als Agentur. Mit Stand von 1970 disponiert sie ca. zwei Drittel der inländischen Produktion von Jungmastgeflügel, und ihr Marktanteil am gesamten Absatzvolumen von Broilerfleisch in der BRD beläuft sich auf ca. 30 v.H.[1)]

In der Struktur der Abnehmer unterscheiden sich die beiden Geflügelschlachtereien:

Wie auch im ersten Beobachtungsjahr, liefert das Holter Unternehmen ausschließlich an die Konzentrationsformen des Lebensmittelhandels: Lebensmittelfilialbetriebe, freiwillige Ketten, Einkaufsgenossenschaften, Konsumgenossenschaften, Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser. - Abgesetzt wird das Geflügelfleisch unter einer vom Geflügel-Kontor eingeführten überregionalen Marke.

Demgegenüber zeichnet sich das Lübbecker Unternehmen durch einen vielschichtigen Abnehmerkreis aus, wobei die Differenzierung im Zeitablauf zugenommen hat: 60 v.H. des gesamten Absatzes entfallen auf die Konzentrationsformen des Lebensmittelhandels, 20 v.H. auf den Fach-Großhandel und jeweils 10 v.H. auf Metz-

---

1) Vgl. 20 Prozent Mehrumsatz mit Hähnchen. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 256 v. 4. Nov. 1970, S. 18.

gereien und Großverbraucher (wie Kantinen, Großküchen, Gaststätten, Hotels, Bundeswehr u.a.). Während die Bedeutung des Verkaufes an den Sortiments-Lebensmittelhandel zurückgegangen ist, hat sich das Gewicht des Fach-Großhandels und der Großverbraucher als Kunden erhöht. Als neue Abnehmer sind Metzgereien hinzugekommen.
Die erfolgreiche Aktivität des Unternehmens in der Absatzpolitik wird daran deutlich, daß ca. drei Viertel der gesamten Verkaufsmenge unter einer Eigenmarke auf den Markt gebracht werden, der Rest unter Handelsmarken. Im ersten Produktions-Kalenderjahr 1965 hingegen war das Verhältnis Hersteller-/Handelsmarke noch ausgeglichen.

Eine maßgebliche Voraussetzung für die dynamische Marktstrategie bilden an Hauptverbrauchsplätzen unterhaltene Auslieferungsläger. Von diesen "Depots" aus kann den differenzierten Anforderungen der verschiedenen Nachfrager am besten entsprochen werden, wobei die dezentrale Bedienung der Einzelhandelsstufe eine große Rolle spielt.

Ebenso wie in der Struktur der Abnehmer weichen die beiden Schlachtereien auch in der Absatzform merklich voneinander ab:

Bei dem Unternehmen in Holte handelt es sich um eine typische "Gefrier-Schlachterei", die ihre Produktion ausschließlich in gefrorenem Zustand anbietet.

Dagegen wendet man in Lübbecke das absatzpolitische Instrument der Produktdifferenzierung an: Während 1965 nur gefrorene Ware verkauft wurde, werden 1969 ca. 40 v.H. des gesamten Absatzes in frischer Form abgesetzt. Zukünftig will man den Frischabsatz verstärkt ausbauen. - Die Produktdifferenzierung geht jedoch noch weiter. 1965 im Angebot überhaupt noch nicht vertreten, werden 1969 ca. 10 v.H. der

Verkaufsmenge in verarbeiteter Form - nämlich als Geflügelteile - an die Geschäftspartner geliefert, sei es gefroren oder frisch.

Beide Schlachtereien weisen großräumige, gegenüber den ersten Beobachtungsjahren unveränderte Absatzgebiete auf: Norddeutschland, Westdeutschland, Rhein-Main-Gebiet (Lübbecke) und Hannover, Berlin, Hamburg, Bremen, Minden (Holte).

2. Ergebnis

Im Gegensatz zu Kartoffeln, Schlachtvieh und Eiern, aber ebenso wie bei Feldgemüse kann bei Broilern nur die produktspezifische Hypothese überprüft werden.

Denn regionale Versorgungssituation und damit räumliche Verteilung der Erzeugung von Jungmasthühnern sind zwingend die Folge der Agrarmarktstruktur. Die Analyse von nur 2 Geflügelschlachtereien läßt es nicht zu, die Standortwahl abgesichert zu beurteilen - von der Standortentscheidung der beiden Betriebe wird im folgenden noch soweit wie begründbar zu sprechen sein -, zumal man grundsätzlich davon ausgehen kann, daß der Aufbau einer Broilervermarktung eher eine Informations- und Organisationsfrage als räumlich determiniert ist.

Das Agrarprodukt "Broiler" erfordert einen nicht unerheblichen Aufwand an komplementären Sach- und Dienstleistungen, um konsumfertig dem Endverbraucher dargeboten werden zu können.. In Verbindung mit den spezifischen Erfordernissen der Bearbeitung bzw. Verarbeitung hat das dazu geführt, daß die Geflügelschlachtereien praktisch den alleinigen Absatzweg darstellen.
Auch bei diesem Erzeugnis muß die allgemeine Kenn-

zeichnung des Ernährungsgütermarktes in der BRD um einige bedeutsame Informationen ergänzt werden:

Ausgehend von einem niedrigen Niveau, hat sich der Geflügelfleischkonsum kräftig entwickelt (vgl. die Pro-Kopf-Angaben unter 1.a.). Als maßgebliche Gründe dafür sind neben der sich wandelnden Ernährungsweise bei wachsendem Wohlstand, die den Verbrauch von Fleisch schlechthin ansteigen läßt, vor allem die günstigen realen Verbraucherpreise und die Preiswürdigkeit im Vergleich zu substitutiven Fleischarten wie Bratfleisch vom Schwein, Rind und Kalb zu nennen.
Versorgt wird der Endverbraucher mit Schlachtgeflügel inzwischen vorwiegend über den Sortimentseinzelhandel mit Lebensmitteln. Dabei tritt als Abnehmer der Geflügelschlachtereien weitgehend die zentrale Großhandelsstufe auf. Nicht zuletzt auch deshalb, weil die Importware diesen Weg durchläuft, verlangen wenige Einkaufszentralen ein inländisches Geflügelangebot, das neben Qualität, Kontinuität und Aufmachung vor allem ihren Anforderungen nach großen Partien und einheitlicher Kalibrierung entspricht. Die starke Nachfragemacht des Handels wird auch dadurch unterstrichen, daß oftmals eigene Handelsmarken gegenüber der vorgelagerten Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe durchgesetzt werden können.

Trotz verstärkter Erzeugung muß die BRD erhebliche Mengen an Schlachtgeflügel importieren: Am Ende unseres Beobachtungszeitraumes kann nur ca. die Hälfte des Gesamtbedarfes aus der Inlandsproduktion gedeckt werden. Bei voller Selbstversorgung in der EWG und einem liberalisierten Binnenmarkt konkurriert das inländische mit einem schlagkräftigen ausländischen Angebot, vornehmlich aus den Niederlanden und auch Belgien, die als traditionelle Agrarexportländer

über langjährige Erfahrungen in der Produktion und vor allen Dingen Vermarktung verfügen. Daher kennzeichnet ein außerordentlich scharfer Wettbewerb, der sogar als Verdrängungswettbewerb bezeichnet werden kann - vor allem in den Ballungsgebieten an Rhein, Ruhr und Main, die von der Lage her für die beiden untersuchten Geflügelschlachtereien günstige Absatzmärkte sind -, die Marktbedingungen in der BRD. Das zwingt die Schlachtgeflügelwirtschaft zu Rationalisierung bzw. aktiver Marktanpassung.

Nach diesen notwendigen Darlegungen wollen wir die Hypothese überprüfen.

Hypothese zur Differenzierung nach Produkten
(Einfluß des Ernährungsgütermarktes um so stärker, je mehr Sach- und Dienstleistungen und Notwendigkeit eines bestimmten Absatzweges)

Die Hypothese wird durch die Untersuchung verifiziert. Ähnlich wie bei Feldgemüse, machen die Ergebnisse den außerordentlich starken Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur deutlich, der sich durchgehend fortsetzt bis zur agraren Produktionsstufe.

Im einzelnen beweist das folgender empirischer Befund:
Beim Broilerabsatz handelt es sich um ein integrales Produktions- und Vermarktungssystem.

Sieht man zunächst einmal von der Entstehungsphase ab, dann entscheidet die Leistungsfähigkeit der Geflügelschlachterei über Wachstum und Stabilität dieses Systems und damit die räumliche Verteilung und Entwicklung der Broilerproduktion, wie es die Erzeugungsschwerpunkte in den Kreisen Grf. Diepholz,

Lübbecke und auch noch Nienburg unterstreichen. Schlagkräftige Geflügelschlachtereien erweisen sich demnach als Kristallisationspunkte für die Produktion von Jungmasthühnern. Das zeigt sich daran, daß zwar die Einzugsbereiche der beiden Untersuchungsbetriebe nach Kreisen bei in etwa unveränderter Anzahl der Lieferanten gleichgeblieben sind[1], die Mäster aber ihre Bestände in nur wenigen Jahren außerordentlich stark aufstocken konnten.

Welchen direkten und nachhaltigen Einfluß in Richtung auf eine Spezialisierung die Marktstufe auf die Produktionsebene ausübt, beweist im einzelnen eine empirische Untersuchung[2] der vertikalen Zusammenarbeit mit der Geflügelschlachterei in Lübbecke als Marktpartner. Anfang 1966 - also gut ein Jahr nach Inbetriebnahme der Schlachterei - wurden die Vertragsmäster befragt, die überwiegend klein- und mittelbäuerliche Betriebe führten. Nimmt man die Untersuchungsbetriebe als Gesamtheit, so konnten die Erlöse aus dem Betriebszweig "Broiler" auf mehr als das Dreifache der Einnahmen aus der Schweinehaltung veranschlagt werden. Ca. die Hälfte der Befragten verkleinerte die Rinder-, Schweine- oder Legehennen-

---

1) Laut Auskunft einer befragten Geschäftsführung verhindern vielfach außerökonomische Verhaltensweisen die Neuaufnahme der Broilerproduktion in die Organisation eines landwirtschaftlichen Betriebes (Geflügelhaltung = "Arme Leute-Image"). So war es trotz intensiver Bemühungen in Form von Werbekampagnen und Beratung nicht möglich, die Mast räumlich näher um die Schlachterei zu konzentrieren, um die Erfassungskosten zu senken.

2) Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Vorbericht zur Untersuchung: Moderne Entwicklungen in der Ernährungswirtschaft in ihrer Bedeutung für Erzeuger und Verbraucher. Vervielf. Manuskr., Bonn 1968, S. 34 ff.

haltung zugunsten der arbeitsproduktiven Broilermast. Auf beabsichtigte Änderungen in der Betriebsorganisation angesprochen, erklärten mehr als 50 v.H. der Betriebsleiter, die Hähnchenproduktion noch erheblich ausdehnen zu wollen. Dabei ließ sich - und zwar unabhängig von der Bodenausstattung der Betriebe - eine eindeutige Tendenz zu Großhaltungen feststellen, d.h. ganzen Produktionseinheiten je Arbeitskraft oder je Betrieb.

Insgesamt gesehen wird bei Broilern die unabdingbare Koppelung der Produktions- an die Marktstufe deutlich. Damit werden die Aussagen anderer Veröffentlichungen bestätigt, die für die Standortverteilung der Broilererzeugung die relative Effizienz der Organisation von Produktion und Vermarktung als Determinante höher einstufen als standortbedingte Unterschiede in den Produktions- und Absatzkosten[1] bzw. die dominierende Bedeutung der Organisation des Wirtschaftszweiges (industry organization) betonen.[2] Industry organization umfaßt dabei im einzelnen die Kostendegression bei größeren Broilerbeständen pro Erzeuger (economies of scale), die Kostensenkung durch räumliche Produktionskonzentration (economies in spatial concentration) und die Kostenersparnis durch vertikale Integration (economies of integrated management).

---

1) Vgl. M. Köhne, Tendenzen und Interdependenzen im Angebot tierischer Erzeugnisse. In: Entwicklungstendenzen in der Produktion und im Absatz tierischer Erzeugnisse. (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Hrsg. R. Zapf). München, Basel, Wien 1970, S. 449.

2) Vgl. W.R. Henry, Broiler Production Regions of the Future. "Journal of Farm Economics", Vol. 39 (1957), S. 1188 ff.

Zur Entstehung des integralen Produktions- und Vermarktungssystems sei folgendes gesagt:

Die Standortwahl der beiden Geflügelschlachtereien dürften produktionswirtschaftliche Voraussetzungen für die Broilererzeugung begünstigt haben. In den Heimatkreisen selbst, dem benachbarten Kreis Grf. Diepholz und den im Nordwesten und Norden an das Untersuchungsgebiet angrenzenden Räumen - allesamt Gebiete, die mehr oder weniger agrarisch ausgerichtet sind und ein hohes produktionswirtschaftliches "know how" in der Geflügelhaltung aufweisen - waren günstige Voraussetzungen für Aufnahme und Ausdehnung der Broilererzeugung gegeben. Dabei kam es darauf an, für die kritische Anlaufphase ein ausreichendes Rohstoffangebot vertraglich zu binden, um eine Mindestkapazitätsauslastung der Schlachtanlage sicherzustellen.

Daneben dürften beträchtliche öffentliche Investitionszuschüsse nicht nur die Standortwahl, sondern auch den weiteren Ausbau der beiden Betriebe beeinflußt haben, die im Rahmen der Maßnahme "Bau und Ausbau von Erfassungs-, Verwertungs- und Absatzeinrichtungen für Schlachtgeflügel (Geflügelschlachtereien)" von Bund und Land vergeben wurden.

Neben der engen Verflechtung zwischen Produktions- und Marktstufe und ihren Auswirkungen läßt sich der intensive Einfluß des Ernährungsgütermarktes an der Strukturentwicklung der untersuchten Schlachtbetriebe nachweisen, wobei die Notwendigkeit zur Kostensenkung und Erlöserhöhung die unternehmenspolitischen Aktivitäten bestimmt. Die einzelnen Maßnahmen müssen dabei unterschiedlich beurteilt werden.

Im Bereich der Beschaffung führte die regionale Schwerpunktbildung der Broilerproduktion zu exter-

nen Ersparnissen; denn die Erfassungsdichte der Unternehmen erhöhte sich durch eine beträchtliche Bestandsaufstockung bei den Mästern. Da eine ausreichende Rohstoffbasis im nahen Umland nicht vorhanden ist und trotz entsprechender Anstrengungen auch nicht aufgebaut werden konnte, erfassen die beiden Geflügelschlachtereien die Broiler allerdings in recht großräumigen Gebieten, die weit über das wünschenswerte Ausmaß hinausgehen (50 bis 80 km oder - als treffenderer Maßstab - eine effektive Transportdauer bis zu 1,5 Std.). Diese Beschaffungspolitik wird jedoch gerechtfertigt vor dem Hintergrund der Kostenstruktur von Geflügelschlachtereien, zumal günstige Bestandsgrößen je Erzeuger und ein gutes Straßennetz gegeben sind. Denn im allgemeinen kann man davon ausgehen, daß die Degression der Schlachtkosten die Progression der Erfassungskosten übertrifft.[1] - Zu beachten ist auch noch, daß - beschaffungsorganisatorisch, d.h. vor allem unter dem Qualitätsaspekt gesehen - die Ausdehnung bestehender Bestände vorteilhafter sein dürfte als neue Lieferanten heranzuziehen, auch wenn damit eine räumliche Konzentration in der Nähe der Schlachterei verbunden sein sollte.

Der bedeutsamste Ansatzpunkt für eine Rationalisierung ist die Ausschöpfung interner Ersparnisse im Bereich der Produktion, d.h. die Stückkostendegression (economies of scale) in anlagenintensiven Betrieben wie Geflügelschlachtereien.

Eine herausragende Rolle spielte dabei die Kapazitätsauslastung. Nach Modellkalkulationen[2] ist ihr kostensenkender Einfluß wirksamer als der einer Er-

---

1) Vgl. K. von Alvensleben, Standorte der Junghühnermast in der EWG. (Bonner Hefte für Marktforschung, H. 2, Hrsg. O. Strecker). Stuttgart 1970, S.73ff.

2) Vgl. H. Wigger, Rationelle..., a.a.O., S. 164 ff.

weiterung der Betriebsgröße.

Deshalb war es für beide Unternehmen vordringlich[1], die Kapazitätsauslastungsgrade spürbar zu verbessern, was ihnen - wie ermittelt - erfolgreich gelungen ist.

Die untersuchten Schlachtereien sind weit von einer Betriebsgröße entfernt, wie sie bereits als "optimal" genannt wird, nämlich 10 - 15 Mill. Hähnchen pro Jahr.[2] Sie arbeiten jedoch als Großschlachtereien in einem Größenbereich, der - gemessen an kleinen und mittleren Anlagen - erhebliche Skaleneffekte mit sich bringt. Weitergehende Betriebsvergrößerungen führen nur noch zu vergleichsweise geringen und degressiven Kostensenkungen.

Im Bereich des Absatzes bedeutet der Anschluß an die gemeinsame Verkaufsgesellschaft - das gilt insbesondere für die "Gefrierschlachterei" - eine Stärkung der Marktposition und damit die Grundlage - je nach Marktlage - für höhere Erlöse bzw. niedrigere Erlöseinbußen und vor allem für das Wachstum der Betriebe.

---

1) Angesichts eines sich abzeichnenden Verdrängungswettbewerbes in der EWG standen die Geflügelschlachtereien der BRD allgemein vor der Notwendigkeit, vorrangig ihre Kapazitäten besser auszulasten. Vgl. dazu auch W. Meyer, Untersuchung des Marktes für Geflügelfleisch in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Westfalen-Lippe und der Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes. Unveröffentl. Studie Münster 1967.

2) F. Gerl, Probleme der Kooperation in Erzeugung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte. In: Kooperation und Bodenmobilität - Wege zu optimalem Einsatz der Produktionsfaktoren in landwirtschaftlichen Unternehmen. (Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes NRW, H. 114). Dortmund 1970, S. 12.

Wie die weiträumigen Absatzgebiete demonstrieren, haben die Kosten für den Vertrieb der Fertigware innerhalb des gesamten Kostengefüges von rationell produzierenden Geflügelschlachtereien nur ein untergeordnetes Gewicht.

Ein eindrucksvolles Beispiel dafür, daß die Anpassungsvorgänge bei Vermarktungseinrichtungen landwirtschaftlicher Produkte nicht nur bzw. vorwiegend auf der Kostenseite - also mehr in einem reaktiven Sinne - anzusetzen haben, bietet die aktive Marktstrategie einer der analysierten Geflügelschlachtereien. Durch den gezielten Einsatz unternehmensbezogener Marketingmaßnahmen - in diesem Fall insbesondere der Produktdifferenzierung, Markenpolitik und Auswahl der Vertriebswege - konnten auch auf der Erlösseite gute Erfolge erzielt und die Wettbewerbsposition des Unternehmens gefestigt und ausgebaut werden.

Abschließend soll noch einmal die maßgebliche Stellung der Vermarktungsträger herausgestellt werden, die durch ihre Rationalisierungs- und vor allem Absatzerfolge - zukünftig wird ein aktives Marketing von ausschlaggebender Bedeutung sein - über die Effizienz, das Wachstum und damit den Bestand des integralen Produktions- und Vermarktungssystems entscheiden.

III. Zusammenfassender Ergebnisvergleich zwischen den untersuchten Agrarprodukten

Ausgehend von der im einzelnen nachgewiesenen allgemeinen Feststellung, daß im Zeichen des Agribusiness der dynamische Ernährungsgütermarkt einen maßgeblichen Einfluß auf die Agrarmarktstruktur (Bereich der ersten Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe von Agrarprodukten) ausübt, wurden 2 Hypothesen abgeleitet, die auf die produkt- und raumspezifische Differenzierung dieser Aussage abstellen:

I. Hypothese zur Differenzierung nach Produkten

Der Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur ist um so intensiver, je höher bei einem Agrarprodukt der Anteil der erforderlichen komplementären Sach- und Dienstleistungen ist und damit ein bestimmter Absatzweg durchlaufen werden muß.

II. Hypothese zur räumlichen Differenzierung

Der Einfluß des Ernährungsgütermarktes wirkt sich auf die Agrarmarktstruktur eines Raumes um so stärker aus, je mehr die Versorgungssituation einen überregionalen Absatz notwendig macht.

Die Hypothesen werden in 5 Teilbeiträgen bei ausgewählten Agrarprodukten in einem Beispielsuntersuchungsraum über einen längeren Beobachtungszeitraum (soweit wie möglich 1955/56 - 1969/70) empirisch überprüft.

Die 5 Agrarprodukte Kartoffeln, Feldgemüse, Schlacht-

vieh, Eier und Schlachtgeflügel wurden gewählt, weil für sie liberalisierte bzw. weitgehend liberalisierte staatliche Rahmenbedingungen gelten und daher ökonomische Determinanten entsprechend wirksam werden können. Außerdem weisen sie beträchtliche Unterschiede in dem Anteil an komplementären Sach- und Dienstleistungen auf, der erforderlich ist, um sie in den verbrauchsfertigen Zustand zu überführen.

Um die Agrarmarktstruktur - einen Bereich, der den räumlichen, zeitlichen, qualitativen und quantitativen Ausgleich zwischen Agrarproduktion und Ernährungsgüternachfrage übernimmt - in Stand und Entwicklung zu kennzeichnen, werden als durchgehende operationale Untersuchungskriterien folgende herangezogen: Absatzwege der Landwirtschaft, Anzahl der Vermarktungseinrichtungen, Betriebsgröße und Betriebsgrößenverteilung, Standort und Standortverteilung, Beschaffung und Absatz. Über die Analyse der Beschaffung und des Absatzes der Vermarktungsträger lassen sich in Verbindung mit dem Standort und der Standortverteilung die räumlichen Beziehungen im Agribusiness durchleuchten.

Ausschlaggebend für die Auswahl des Untersuchungsgebietes war dessen ausgeprägte Heterogenität, die im einzelnen an den Merkmalen Potential und Verteilung der Nachfrage, allgemeine Wirtschaftsentwicklung, Verkehrserschließung und agrarischer Produktionsbereich erläutert wurde. Diese Ausgangsbedingungen schlagen sich in einer recht differenzierten agrarmarktwirtschaftlichen Situation nieder, wobei als Extreme ausgesprochen marktferne Überschußgebiete und marktnahe Zuschußgebiete anzutreffen sind. Diese Unterschiede in der regionalen Versorgungssituation als der wesentlichen Determinante der raumspezifischen Agrarmarktstruktur führen nun zu repräsentativen Aussagen.

Vergleicht man zwischen den untersuchten Agrarprodukten, so lassen sich die Ergebnisse der Hypothesenüberprüfung wie folgt zusammenfassen (Übersicht 14 auf Seite 268 : "Einfluß des Ernährungsmarktes auf die Agrarmarktstruktur nach Produkten und Räumen"):

I. Zur produktspezifischen Hypothese:

Unterscheiden wir beim Einfluß des Ernährungsgütermarktes nach den Intensitätsstufen stark, mittel und schwach, so ergibt sich folgendes Spektrum:

Der Einfluß ist stark bei den Produkten mit einem hohen Aufwand an komplementären Zusatzleistungen und daher spezifischen Absatzwegen, nämlich bei Kartoffeln zur industriellen Verarbeitung, Feldgemüse und Schlachtgeflügel.

Als typische Kennzeichen für die jeweilige Agrarmarktstruktur müssen vor allem die enge Anbindung der Produktions- an die Marktstufe und die unternehmenspolitischen Aktivitäten der Vermarktungsträger in Beschaffung, Produktion und Absatz angesehen werden, wobei eine weiträumige Verflechtung in den Warenströmen festzustellen ist. Betrachtet man das Abhängigkeitsverhältnis Erzeugungs-/erste Absatzstufe, so geht der bestimmende Einfluß von der letzteren aus.

Demgegenüber stellen wir bei Speisekartoffeln und Eiern - Agrarprodukten mit einer hohen Konsumreife - nur einen schwachen Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur fest. Wesentliche Ursachen sind die Absatz- und Verwertungsalternativen für die Landwirtschaft. Hier stellt die Produktionsstufe die bestimmende Variable dar.

Zwischen den beiden Extremen läßt sich Schlachtvieh einordnen. Die Agrarmarktstruktur zeichnet sich durch

Übersicht 14 : Einfluß des Ernährungsgütermarktes auf die Agrarmarktstruktur nach Produkten und Räumen

I. nach Produkten

Intensität	Kartoffeln		Feld-gemüse	Schlacht-vieh	Eier	Schlacht-geflügel
	Absatz an den Handel	Industrielle Verarbeitung				
Stark		x	x			x
Mittel				x		
Schwach	x				x	

II. nach Räumen

		Marktfernes Überschußgebiet	Mischgebiet	Marktnahes Zuschußgebiet
Kartoffel-Absatz an den Handel	stark	x		
	mittel			
	schwach		x	x
Industrielle Kartoffel-Verarbeitung	stark	x		
	mittel			
	schwach		x	x
Feldgemüse	stark			
	mittel	•	•	•
	schwach			
Schlachtvieh	stark	x		
	mittel		x	
	schwach			x
Eier	stark	x		
	mittel			
	schwach		x	x
Schlachtgeflügel	stark			
	mittel	•	•	•
	schwach			

• Entfällt, da die räumliche Verteilung der Agrarproduktion/ regionale Versorgungssituation eine unmittelbare Auswirkung

(Fortsetzung s.nächste S.)

eine Vielgestaltigkeit aus, weil verschiedene Absatzträger vorhanden sind und in einem relativ ausgewogenen Wettbewerb miteinander stehen.

II. Zur raumspezifischen Hypothese:

Die Hypothese kann bei Feldgemüse und Schlachtgeflügel nicht überprüft werden, da bei einer generellen Standortunabhängigkeit der Vermarktungseinrichtungen die räumliche Verteilung der Agrarproduktion bzw. die regionale Versorgungssituation sich als unmittelbare Folgewirkungen der Agrarmarktstruktur einstellen.
Trennt man in Abhängigkeit von der regionalen Versorgungssituation nach den Gebietskategorien marktfernes Überschußgebiet, marktnahes Zuschußgebiet und Mischgebiet, so lauten die Ergebnisse bei den übrigen Agrarprodukten:

Bei allen Erzeugnissen (Kartoffel-Absatz an den Handel/Industrielle Kartoffel-Verarbeitung, Schlachtvieh, Eier) verzeichnen wir einen starken Ernährungsgütermarkt-Einfluß im marktfernen Überschußgebiet und einen schwachen im marktnahen Zuschußgebiet.

Abgesehen von Schlachtvieh - hier wirkt sich der Ernährungsgütermarkt mit mittlerer Intensität aus -, ist auch im Mischgebiet der Einfluß schwach.

Es verdient besonders hervorgehoben zu werden, daß die Vermarktungseinrichtungen in marktfernen Überschußräumen eine Schlüsselposition in den räumlichen

---

der Agrarmarktstruktur und somit ein durchgehend bestimmender Einfluß des Ernährungsgütermarktes bis zur agraren Produktionsstufe festzustellen ist.

Quelle: Eigene Untersuchungsergebnisse.

Beziehungen zwischen Agrarerzeugung und Ballungszentren einnehmen und bei ihnen bemerkenswerte unternehmenspolitische Anpassungsprozesse festzustellen sind.

Schlußbemerkungen

I. Bedeutung wesentlicher Determinanten

Mit der Zielsetzung, im Zeichen eines dynamischen Ernährungsgütermarktes das Wechselspiel zwischen Agrarproduktion und erster Vermarktungsstufe näher zu durchleuchten, hat die Untersuchung gezeigt, wie und in welchem Maße Konsumreife des Agrarproduktes und regionale Versorgungssituation als dominierende Faktoren das Entwicklungs- und Erscheinungsbild der der Landwirtschaft unmittelbar nachgelagerten Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe eines Raumes bestimmen.

Die nachgewiesenen Wirkungszusammenhänge ergänzend wollen wir noch kurz auf folgende wesentliche Determinanten für agrarmarktstrukturelle Entwicklungsvorgänge eingehen, nämlich auf den Bedeutungsrückgang der Transportkosten, die Bedeutungszunahme unternehmenspolitischer Aktivitäten und die Steuerungsfunktion

durch Vermarktungseinrichtungen. Diesen Determinanten kommt vor allem im Hinblick auf die bei Vermarktungsunternehmen fortwährend ökonomisch erzwungenen Anpassungsvorgänge, die von Maßnahmen am gegebenen Standort bis hin zu einer grundlegend neuen Standortorientierung reichen, eine besondere Bedeutung zu.

Der technische Fortschritt bringt es mit sich, daß der Stellenwert der Transportkosten als standort- und entwicklungsbestimmender Faktor für Agrarvermarktungsunternehmen zurückgeht. So wurden als Frachtkostenbelastungen für Schweine lebend 6,8 v.H., Rindvieh lebend 5,5 v.H., Schweinehälften 2,5 v.H., Schlachtgeflügel 3,2 v.H. und Eier 2,0 v.H. ermittelt.[1] Je nach ihrem Kostenbeitrag im Beschaffungs- und Absatzbereich kommt es bei den Vermarktern zu einer vorwiegenden Rohstoff- oder Verbrauchsorientierung. Daß und in welchem Umfang sich die Bedeutung der Transportkosten verändert hat, beweisen die Analysenergebnisse über die Versandschlachtereien. Diese Schlachtbetriebe wählten ihren Standort in ausgeprägten Erzeugungsgebieten und erzielten dort - ebenso wie bereits ansässige Betriebe - ein vergleichsweise hohes Wachstum. Damit sind sie es vor allem, die marktfernen Überschußgebieten einen durchaus konkurrenzfähigen, oftmals sogar überlegenen Zugang zu weitentfernten Ernährungsgütermärkten ermöglichen.

---

1) Diese Angaben gelten zwar für 1963/64, geben aber im großen und ganzen auch noch die heutigen Größenordnungen wieder. Vgl. O. Strecker, Marktwirtschaftliche Einflüsse auf die Standortorientierung der landwirtschaftlichen Produktion. In: Standortforschung. (Schriftenreihe des Forschungsrates für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, H. 1). Bad Godesberg 1966, S. 163.

Unter den Bedingungen des dynamischen Ernährungsgütermarktes - wie skizziert gekennzeichnet durch die allgemeine Situation des Käufermarktes, den andauernden Strukturwandel im Bereich der Endnachfrage, die starke Nachfragemacht des Nahrungsmittelhandels und den scharfen Wettbewerb in den Verbrauchszentren - kommt den unternehmenspolitischen Aktivitäten von Vermarktungsträgern ein entscheidender Rang zu. Das belegen zum Beispiel eindrucksvoll die Analyseergebnisse einer untersuchten Geflügelschlachterei, die nicht nur in ihren Rationalisierungsbemühungen (Kostensenkung vor allem bei den Erfassungs- und Produktionskosten) recht erfolgreich war, sondern auch auf der Erlösseite mit gezielten marktstrategischen Maßnahmen wie Produktdifferenzierung und Wahl der Vertriebswege die Marktposition sicherte und darüber hinaus ausbauen konnte.

Schließlich stellen wir eine zunehmende Steuerungsfunktion[1)] durch Vermarktungseinrichtungen in dem Sinne fest, daß die agrarische Erzeugungsebene direkt und verbindlich beeinflußt wird. So ermittelten wir beispielsweise eine absolute Koppelung der Produktions- an die Marktstufe bei Feldgemüse, wobei Aufnahme und Ausdehnung der Feldgemüseerzeugung unabdingbar von dem örtlichen Vorhandensein und dynamischen Wachstum des Absatzträgers abhängen.

II. Konsequenzen für die Agrarpolitik

Aus den Untersuchungsergebnissen leiten sich folgerichtig einige Konsequenzen für die staatliche Agrarpolitik ab, die im folgenden als Thesen formuliert

1) Vgl. dazu E. Boettcher, Wirtschaftliche Integrationsprozesse der Gegenwart und genossenschaftliche Agrarpolitik. In: Marktintegration und agrarpolitisch relevante Tätigkeit der Genossenschaften. (Berichte über Landwirtschaft, Sdh. 183). Hamburg u. Berlin 1967, S. 17 ff.

und in knapper Form erläutert werden sollen:

a. Schlüsselfunktion der 1. Marktstufe im Agribusiness

Im Zeichen des Agribusiness und der in diesem Bereich zunehmenden Interdependenzen muß die Agrarpolitik mehr als bisher - ausgehend von dem hohen Stellenwert der Agrarvermarktung - die erste Erfassungs-, Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe in ihre Überlegungen einbeziehen, da dieser eine Schlüsselfunktion für die Landwirtschaft zukommt.

Wie nachgewiesen sorgt die 1. Marktstufe für die Anbindung der Urproduktion an den Markt. Auf dieser Ebene werden durch die Vermarktungsunternehmen die entscheidenden Voraussetzungen dafür geschaffen, ob, wie und für welche Zeit das agrarische Angebot im zunehmend dynamischeren und vielgestaltigeren Ernährungsgütermarkt abgesetzt werden kann.

b. Koordinierung Agrarstruktur-/Agrarmarktstrukturpolitik

Agrarstrukturpolitik und Agrarmarktstrukturpolitik müssen eng miteinander verzahnt werden.

Da wie ermittelt zwischen den Ebenen der Agrarstruktur und der Agrarmarktstruktur mehr oder weniger intensive Wechselbeziehungen bestehen, sollte diesem Sachverhalt im staatlichen Mitteleinsatz Rechnung getragen werden. Dabei ist vermehrt zu prüfen, ob und in welchem Ausmaß eine Mittelverlagerung auf den Bereich der Agrarmarktstruktur zweckmäßig ist, weil agrarstrukturelle Entwicklungen von dort imitiert und gesteuert werden können.

c. Agrarmarktstrukturpolitik und Unternehmenspolitik der Vermarktungsträger

Eine staatliche Agrarmarktstrukturpolitik hat von den unternehmenspolitischen Erfordernissen und Entwicklungstendenzen der Vermarktungsträger auszugehen.

Um eine hohe Effizienz der öffentlichen Aufwendungen zu gewährleisten, muß die Agrarmarktstrukturpolitik mit der Zielsetzung einer Anregung und Beschleunigung ökonomisch notwendiger und sinnvoller Anpassungsprozesse ihren Entscheidungen eine weitgehende Kenntnis der unternehmerischen Aktionsparameter zugrundelegen. Wie festgestellt sind in diesem Zusammenhang vor allem gesicherte Erkenntnisse über die Standortwahl und die Wachstumsmöglichkeiten am einmal gewählten Standort bedeutsam.

d. Differenzierung nach Produkten und Räumen

Wegen voneinander abweichender Bedingungen ist die Agrarmarktstrukturpolitik nach Produkten und Räumen zu differenzieren.

Als dominierende Determinanten und operationale Maßstäbe bieten sich dafür wie nachgewiesen die Konsumreife des Agrarproduktes bzw. die regionale Versorgungssituation an. Gegebenenfalls kann noch die Verbrauchsferne/Verbrauchsnähe hinzutreten.

e. Abstimmung mit anderen Politikbereichen

Eine mit der Agrarstrukturpolitik verknüpfte Agrarmarktstrukturpolitik muß mit der regionalen Strukturpolitik und übergreifenden Raumordnungspolitik ab-

gestimmt werden.

Nicht nur zwischen den Bereichen der Agrarstruktur und der Agrarmarktstruktur bestehen wechselseitige Abhängigkeiten, sondern wiederum zwischen diesen und der Regional- und Raumordnungspolitik. Daher ist eine Koordinierung zwischen allen genannten Politikbereichen erforderlich, wobei sogenannte regionale Orientierungs- und Entwicklungspläne anzustreben sind.

LITERATURVERZEICHNIS

Aereboe, Friedrich, Allgemeine landwirtschaftliche Betriebslehre. 1. Aufl., Berlin 1917.

Alvensleben, Reimar von, Standorte der Junghühnermast in der EWG. (Bonner Hefte für Marktforschung, H. 2. Hrsg. O. Strecker). Stuttgart 1970.

Amerikas Fleischzentrum verliert an Bedeutung. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 248 v. 26. Okt. 1970, S. 13.

Arnsmeyer, F.W. Die Versandschlachtereien im Gemeinsamen Markt. "Agra Europe", Jg. 12 (1971), Nr. 43 v. 26. Okt. 1971, Sonderbeilage.

Batzer, Erich u. Max Eli, Der deutsche Agrarmarkt. Ein Kompendium. Frankfurt/Main 1970.

Benrens, Karl-Christian, Allgemeine Standortbestimmungslehre. 2. Aufl., Opladen 1971.

Ders. Standortlehre -Bedeutungswandel der Faktoren. "Der Volkswirt", Frankfurt/M. Jg. 20 (1966), S. 495 ff.

Beiträge zur Statistik des Landes Nordrhein-Westfalen - Die Landwirtschaft in Nordrhein-Westfalen -. Hrsg. Stat. Landesamt NRW. Düsseldorf, verschied.Jg.

Bericht der Bundesregierung über die Lage der Landwirtschaft gemäß § 4 des Landwirtschaftsgesetzes (Grüner Bericht 1967). Bundestagsdrucksache V/1400. Bonn, Februar 1966.

Besch, Michael — Die quantitative Ermittlung der Versorgungslage und ihrer Entwicklungstendenzen auf regionalen Agrarmärkten. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., H. 185). Bonn 1967.

Ders. — Vertikale und horizontale Koordination als Instrumente zur Anpassung des landwirtschaftlichen Angebots an die Anforderungen des Lebensmittelmarktes in der Bundesrepublik Deutschland. - Empirische Befunde und Entwicklungstendenzen -. In: Die künftige Entwicklung der europäischen Landwirtschaft. (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Bd. 10. Hrsg. G. Weinschenck). München, Basel, Wien 1973, S. 249 ff.

Böckenhoff, Ewald, — Marktstruktur und Preisbildung bei Schlachtvieh und Fleisch in der Bundesrepublik Deutschland. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 166). Bonn 1966.

Ders. — Wandlungen auf dem Gebiete der Vermarktung von Schlachtvieh und Fleisch. In: Entwicklungstendenzen in der Produktion und im Absatz tierischer Erzeug-

nisse. (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Bd. 7. Hrsg. R. Zapf). München, Basel, Wien 1970. S. 275 ff.

Böventer, Edwin von, Theorie des räumlichen Gleichgewichts. Tübingen 1962.

Boettcher, Erik — Die Funktion der Landwirtschaft in der entfalteten Konsumgesellschaft. In: Hohenheimer Hochschultag 1961. (Reden und Abhandlungen der landwirtschaftlichen Hochschule Hohenheim, Nr. 12). Stuttgart 1961, S.77 ff.

Ders. — Wirtschaftliche Integrationsprozesse der Gegenwart und genossenschaftliche Agrarpolitik. In: Marktintegration und agrarpolitisch relevante Tätigkeit der Genossenschaften. (Berichte über Landwirtschaft, Sonderheft 183). Hamburg u. Berlin 1967, S. 9 ff.

Bombach, Gottfried, Der Strukturbegriff in der Ökonomie. In: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft. (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F., Bd. 30/I. Hrsg. F. Neumark). Berlin 1964,S.10 ff.

Boyens, Christian, Die Kosten der Schlachtschweinevermarktung in der Bundesrepublik Deutschland. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 213). Bonn 1970.

Brandes, Wilhelm u. Emil Woermann, Landwirtschaftliche Betriebslehre, Bd. II. Spezieller Teil: Organisation und Führung landwirtschaftlicher Betriebe. Hamburg u. Berlin 1971.

Bremer u. v.d. Mehden, Vieh- und Fleischvermarktung in Westfalen-Lippe. Entscheidungsgrundlagen der Landwirtschaftskammer Westfalen-Lippe zu einer Strukturverbesserung. Münster, August 1969.

Brinkmann, Theodor, Die Ökonomik des landwirtschaftlichen Betriebes. In: Grundriß der Sozialökonomie, Abt. VII. Tübingen 1922, S. 27 ff.

Broichhausen, K., Wurst und Fleisch aus der Fabrik. "Blick durch die Wirtschaft". Hrsg. Frankfurter Allgemeine. Frankfurt/M., Jg. 10 (1967), Nr. 43, S. 3.

Dams, Theodor Art. Agrarstruktur. A. Grundlagen der Agrarstruktur und Agrarstrukturpolitik. In: Handwörterbuch der Raumforschung und Raumordnung I, 2. Aufl., Hannover 1970, Sp. 58 - 73.

Davis, J.H. u. R.A. Goldberg, A Concept of Agribusiness. Boston 1957.

Der Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Bekanntmachung über die Zulassung von Eierpackstellen v. 13. März 1969. "Bundesanzeiger", Jg. 21 (1969), Nr. 58 v. 25.3.1969.

Diskussionsbeitrag Wiebold. In: Gespräch am Runden Tisch. (Vortrags- und Diskussionstagung für Geschäftsführer der Obst- und Gemüseverwertungsgenossenschaften vom 19. bis 21. März 1969 in Rheydt. Hrsg. Deutscher Raiffeisenverband e.V., Bonn). Bonn o.J., S. 70 f.

Dittes, Ellen Die Finanzierungshilfen des Bundes und der Länder an die gewerbliche Wirtschaft (Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, Sonderausgabe). Frankfurt/M. 1970.

Drechsler, Hans Dieter, Die Vermarktung von Schlachtvieh und ihre Bedeutung für Schleswig-Holstein. (Agrarmarkt-Studien, H. 1. Hrsg. H. Stamer). Hamburg u. Berlin 1966.

Eli, Max Die Nachfragekonzentration im Nahrungsmittelhandel. (Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 67). Berlin - München 1968.

Erste Durchführungsverordnung zum Marktstrukturgesetz: Schlachtvieh und Ferkel v. 14. August 1969. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1969, S. 1186.

Esselmann, Wilhelm, Standorte der Fleischwarenindustrie. Am Beispiel Nordrhein-Westfalens. (Bonner Hefte für Marktforschung, H. 4. Hrsg. O. Strecker). Stuttgart 1971.

Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Vorbericht zur Untersuchung: Moderne Entwicklungen in der Ernährungswirtschaft in ihrer Bedeutung für Erzeu-

ger und Verbraucher. Vervielf. Manuskr., Bonn 1968.

Fredemann, R. Betriebliche Anpassung durch neue Formen der vertikalen Integration. In: Richtung und Formen der aktiven Anpassung in der Landwirtschaft. (Schriftenreihe des Hauptverbandes der landwirtschaftlichen Buchstellen und Sachverständigen, H.66). Bonn 1970, S. 93 ff.

Fuhrken, E. Entwicklungstendenzen in der Legehennenhaltung. "Betriebswirtschaftliche Mitteilungen der LK Schleswig-Holstein", Nr. 197, Juli 1971.

Geflügel-Union gegründet. "Die Welt", Nr. 227 v. 29. Sept. 1967, S. 19.

Gerl, Franz Probleme der Kooperation in Erzeugung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte. In: Kooperation und Bodenmobilität - Wege zu optimalem Einsatz der Produktionsfaktoren in landwirtschaftlichen Unternehmen. (Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes NRW, H. 114). Dortmund 1970, S. 5 ff.

Gesetz über die Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes" v. 3. September 1969. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1969, S. 1573 ff.

Gesetz zur Anpassung der landwirtschaftlichen Erzeugung an die Erfordernisse des Marktes (Marktstrukturgesetz) v. 16. Mai 1969. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1969, S. 423 ff.

Gesetz zur Änderung des Gesetzes über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthauser und Fleischgroßmärkte (Fleischmarkthallen) v. 16. Febr. 1970. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1970, S. 177 f.

Gocht, Henry — Marktstruktur und Preisbildung bei Eiern und Eiprodukten in der Bundesrepublik Deutschland. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 168). Bonn 1966.

Griesau, Hans Dieter, Strukturwandel auf den Vieh- und Fleischmärkten. "Agra Europe", Jg. 11 (1970), Nr. 40 v. 6. Okt. 1970, Länderberichte, S. 1 ff.

Grünewald, L. u. H. Klemm, Die Vieh- und Fleischvermarktung in den Ländern der EWG (Studien zur Agrarwirtschaft, H. 9. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung). München 1971, S. 16 ff.

Gutachten des Wissenschaftlichen Beirates beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Strukturwandel und Rationalisierung in der Vermarktung von Agrarprodukten. (Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, H. 129). Hiltrup/Westf. 1967, S. 8 ff.

Haug, Michael — Die Rationalisierung des Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch. (Beitrag aus dem Institut für Genossenschaftswesen an der Philipps-Universitat Marburg/Lahn). Marburg/Lahn 1968.

Hennings, Gerd — Grundlagen und Methoden zur Koordinierung des Einsatzes raumwirksamer Bundesmittel. Teilbereiche: Raumordnungspolitik, regionale Gewerbestrukturpolitik, Arbeitsmarktpolitik. Manuskr., Münster 1971.

Henry, W.R. — Broiler Production Regions of the Future. "Journal of Farm Economics", Vol. 39 (1957), S. 1188 ff.

Hessing, W. — Ab 5. Oktober: Amtliche Fleischpreisnotierungen. "Landwirtschaftliches Wochenblatt Westfalen-Lippe", Hiltrup (Westf.), Jg. 127 (1970), Ausgabe A v. 29.10.1970, S. 20.

Hoffmann, Wolfgang, Vieh ohne Profit. "Die Zeit", Nr. 5 v. 4.2.1972, S. 24.

Hogeforster, Jürgen, Regionalplanung im Agrarbereich. (Bonner Hefte für landwirtschaftliche Betriebslehre, H. 2. Hrsg. G. Steffen u. W. Skomroch). Stuttgart 1971.

Hoover, Edgar Malone, Location Theory and the Shoe and Leather Industries. Cambridge/Mass. 1937.

Hoover jr., Edgar Malone, The Location of Economic Activity. New York, Toronto, London 1948.

Isard, Walter — Location and Space Economy. 2. Aufl., New York, London 1960.

Jäger, Wilhelm — Agribusiness - Konzeption und Bedeutung für die Agrarpolitik in hochentwickelten Volkswirtschaften. In: Agribusiness

- Orientierung für die Landwirtschaft von morgen. (Beiträge zur ländlichen Jugend- und Erwachsenenbildung, H. 5. Hrsg. Deutsche Landjugendakademie Klausenhof). Dingden/Westf. 1970, S. 9 ff.

Köhne, Manfred — Tendenzen und Interdependenzen im Angebot tierischer Erzeugnisse. In: Entwicklungstendenzen in der Produktion und im Absatz tierischer Erzeugnisse. (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Bd. 7. Hrsg. R. Zapf). München, Basel, Wien 1970, S. 419 ff.

Kolt, Walter — Regionale Schwerpunktbildung der Erzeugung und Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte in Hessen. Einleitungsreferat. "Landespressedienst" aus dem Hess. Ministerium für Landwirtschaft und Forsten, Wiesbaden, Jg. 16, Nr. 13 v. 20. Juni 1968, S. 1 ff.

Kommission der EG, Die Schlachthöfe in der EWG. II. Teil. Beitrag zur Analyse der wichtigsten Betriebsvoraussetzungen. (Hausmitteilungen über Landwirtschaft, Nr. 18). Brüssel, Oktober 1967.

Lahrmann, Konrad, Integrationsverträge in der Landwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung der Geflügelwirtschaft. In: Mitgliedertagung des Deutschen Raiffeisenverbandes am 18. und 19. Juni 1969 in Oldenburg. Verhandlungsbericht. Bonn o.J., S. 141 ff.

LK Hannover — Erläuterungen zu den Analysen "zur Untersuchung der Marktschwerpunkte und der daraus zu ziehenden Folgerungen." O.O., o.J., vervielf. Manuskr.

LK Westfalen-Lippe, Partnerschaftsverträge - Neue Integrationsformen in der Eiererzeugung. Vervielf. Manuskr., Münster 1968.

Launhardt, Wilhelm, Die Bestimmung des zweckmäßigsten Standortes einer gewerblichen Anlage. "Zeitschrift des Vereins deutscher Ingenieure", Bd. 26 (1882), S. 105 ff.

Lösch, August — Beiträge zur Standorttheorie. "Schmollers Jahrbuch", Berlin, Jg. 62 (1938), S. 329 ff.

Machlup, Fritz — Structure and structural change: weaselwords and jargon. "Zeitschrift für Nationalökonomie", Wien, Bd. 18 (1958), S. 280 ff.

Materialband zum Agrarbericht 1972 der Bundesregierung. Zu Drucksache VI 3090. Bonn, Februar 1972.

Meyer, Wilhelm — Spezielle Formen der Zusammenarbeit zwischen der Landwirtschaft und ihren Marktpartnern, Beispiel Eier. In: Arbeitsteilung und Konzentration in der Nahrungswirtschaft und ihre Auswirkungen auf die sozialökonomische Struktur der Landwirtschaft. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 198). Bonn 1968, S. 117 ff.

Meyer, Wilhelm — Untersuchung des Marktes für Geflügelfleisch in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Westfalen-Lippe und der Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes. Unveröffentl. Studie, Münster 1967.

Miksch, Leonhard — Zur Theorie des räumlichen Gleichgewichts. "Weltwirtschaftliches Archiv", Kiel, Bd. 66 (1951), S. 6 ff.

Minister für Ernahrung, Landwirtschaft und Forsten, Richtlinien 1968 für die Förderung von Erzeugergemeinschaften in Nordrhein-Westfalen. "Ministerialblatt für das Land Nordrhein-Westfalen", Jg. 1968, S. 842.

Nds. Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Schlachthofstrukturplan für Niedersachsen. Hannover, Februar 1971.

Niehans, Jürg — Strukturwandlungen als Wachstumsprobleme. In: Strukturwandlungen einer wachsenden Wirtschaft. (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F., Bd. 30/I. Hrsg. F. Neumark). Berlin 1964, S. 18 ff.

Nordfleisch setzte mehr Fett an. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 152 v. 6.7.1971, S. 15.

OECD, Vermarktung von Ernährungsgütern in einer wachsenden Volkswirtschaft. Bericht der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Deutsche Übersetzung. Hrsg. BELF. Bonn 1972.

Oesert, K. — Der Kartoffelanbau aus der Sicht der Vermarktung. "Betriebswirtschaftliche Mitteilungen der LK Schleswig-Holstein", Nr. 191, Januar 1971, S. 15 ff.

Ohlin, Bertil — Interregional and International Trade. Cambridge/Mass. 1933.

O.V. — Erzeugergemeinschaft Minden-Ravensberg. "Landwirtschaftliches Wochenblatt Westfalen-Lippe", Hiltrup (Westf.), Jg. 127 (1970), Folge 29, Ausgabe A v. 16. Juli 1970, S. 22 u. 24.

O.V. — Geflügel-Union dezentralisiert. "Landwirtschaftliches Wochenblatt Westfalen-Lippe", Hiltrup (Westf.), Jg. 128 (1971), Folge 44, Ausgabe A v. 28. Okt. 1971, S. 13.

O.V. — WLV bekennt sich zur Vieh- und Fleischkonzeption. "Landwirtschaftliches Wochenblatt Westfalen-Lippe", Hiltrup (Westf.), Jg. 127 (1970), Folge 40, Ausgabe A v. 1. Okt. 1970, S. 36.

O.V. — 75.000 Schweinehälften in der Woche. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 219 v. 22.9.1970, S. 16.

O.V. — 20 Prozent Mehrumsatz mit Hähnchen. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 256 v. 4. Nov. 1970, S. 18.

Padberg, K. — Absatzwege und Erzeugerpreise für Eier. "Deutsche Geflügelwirtschaft", Stuttgart, Jg. 21 (1969), S. 1526 ff.

Palander, Tord — Beiträge zur Standorttheorie. Uppsala 1935.

Pentz, Winfried — Untersuchungen über den deutschen Speisekartoffelmarkt mit internationalen Vergleichen. (Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, H. 109). Hiltrup/Westf. 1962.

Plate, Roderich — Agrarmarktpolitik. Bd. 1: Grundlagen. München, Basel, Wien 1968.

Ders. — Agrarmarktpolitik. Bd. 2: Die Agrarmärkte Deutschlands und der EWG. München, Basel, Wien 1970.

Predöhl, Andreas — Das Standortproblem in der Wirtschaftstheorie. "Weltwirtschaftliches Archiv", Kiel, Bd. 21 (1925), S. 294 ff.

Rasenack, Otto u. Walter Wowra, Gutachten zur Durchführung einer Untersuchung über Kapazität, Standort und Einordnung von Schlachthofanlagen in der Bundesrepublik einschließlich Berlin. Unveröffentl. Gutachten, o.O., Dezember 1968.

Dieselben — Möglichkeiten und Vorschlage zur Verbesserung der Struktur des kommunalen Vieh- und Schlachthofwesens in Nordrhein-Westfalen sowie zur Verbesserung der Schlachtviehverwertung der marktfernen Überschußgebiete des Landes. Unveröffentl. Gutachten, o.O., Juli 1970.

Raumordnungsbericht 1970 der Bundesregierung. Drucksache VI/1340. Bonn 1970.

Schlachthöfe kranken an der Tradition: 40 Prozent der Kapazität ungenutzt. "Die Welt", Nr. 218 v. 19. Sept. 1969, Beilage Nordrhein-Westfalen, S. I.

Schlier, O. Verkehrsstatistik. In: Die Statistik in Deutschland nach dem heutigen Stand. Festschrift für F. Zahn. Hrsg. F. Burgdörfer. Bd. 2. Berlin 1940.

Schmidt, H. Räumliche Wirkung der Investitionen im Industrialisierungsprozeß, Analyse des regionalen Wirtschaftswachstums. Köln u. Opladen 1966.

Schneider, Hans Karl, Modelle für die Regionalpolitik. In: Beiträge zur Regionalpolitik. (Schriftenreihe des Vereins für Sozialpolitik, N.F., Bd. 41). Berlin 1968.

Schowkatfard, F.D., Angebotsstruktur, Versorgungsbilanzen und Austausch der Agrarprodukte in den Regionen Niedersachsens. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., H. 179). Bonn 1967.

Schröder, Dieter Strukturwandel, Standortwahl und regionales Wachstum. (Progros Studien 3, Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung. Hrsg. Progros AG). Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1968.

Seyffert, Rudolf Wirtschaftslehre des Handels. Köln u. Opladen 1955.

Siebente Durchführungsverordnung zum Marktstrukturgesetz: Kartoffeln v. 15. Juli 1970. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1970, S.1112.

Stamer, Hans, F. Fendt, P. Holst, Das regionale Aufkommen und der übergebietliche Absatz von Agrarprodukten in Schleswig-Holstein. Kiel 1964, vervielf. Manuskr.

Stamer, Hans Die überregionale Versorgung des nordrhein-westfälischen Industriegebietes mit Agrarprodukten. In: Agrarstruktur und Marktstruktur in Nordrhein-Westfalen. (Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen H. 81). Dortmund 1965, S. 21 ff.

Stamer, Hans, Friedrich Hülsemeyer, Heinrich Wigger u. Jens Gloyer Schleswig-Holsteins Agrarprodukte. Aufkommen, Empfang, Absatz. (Agrarmarkt-Studien, H. 3. Hrsg. H. Stamer). Hamburg u. Berlin 1967.

Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Systematik der Wirtschaftszweige. Stuttgart u. Mainz 1961.

Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland. Hrsg. Stat. Bundesamt Wiesbaden. Stuttgart und Mainz, verschied. Jg.

Statistisches Jahrbuch Nordrhein-Westfalen. Hrsg. Stat. Landesamt NRW. Düsseldorf, verschied. Jg.

Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten. Hrsg. BELF. Hamburg u. Berlin, verschied. Jg.

Storck, H. Der heimische Obst- und Gemüsebau im europäischen Wettbewerb. (Vortrags- und Diskussionstagung für Geschäftsführer der Obst- und Gemüseverwertungsgenossenschaften vom 19. bis 21. März 1969 in Rheydt. Hrsg. Deutscher Raiffeisenverband e.V., Bonn). Bonn o.J.

Strecker, Otto Marktwirtschaftliche Einflüsse auf die Standortorientierung der landwirtschaftlichen Produktion. In: Standortforschung (Schriftenreihe des Forschungsrates für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, H. 1). Bad Godesberg 1966, S. 109 ff.

Ders. Vermarktung von Vieh und Fleisch heute und in Zukunft. In: Mitgliedertagung des Deutschen Raiffeisenverbandes vom 1. bis 3. Juni 1970 in Kiel. Verhandlungsbericht. Bonn o.J., S. 118 ff.

Sydow, Bernd von, Produktion und Verbrauch von wichtigen Agrarprodukten in Nordrhein-Westfalen auf Kreisebene. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., H. 180). Bonn 1967.

Thimm, Heinz-Ulrich, Funktionswandel der Landwirtschaft. "Agrarwirtschaft", Hannover, Jg. 15 (1966), S. 259 ff.

Ders. Die volkswirtschaftliche Verflechtung der deutschen Landwirtschaft. (Bayrisches Landwirtschaftliches Jahrbuch, Sdh. 3). München, Basel, Wien 1964.

Thimm, Heinz-Ulrich u. Michael Besch, Die Nahrungswirtschaft. (Agrarpolitik und Marktwesen, H. 12. Hrsg. W. Albers, H.-H. Herlemann, H. Stamer). Hamburg u. Berlin 1971.

Thünen, Johann Heinrich von, Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. I. Teil, Hamburg 1826. 2. verb. u. verm. Aufl., Rostock 1842. (Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Bd. 13). Jena 1910.

Urff, Winfried von, Zur Theorie der räumlichen Schwerpunktbildung in der landwirtschaftlichen Produktion. Standorttheoretische Überlegungen zur Produktions- und Absatzstruktur. (Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Bd. 2. Hrsg. P.Rintelen). München, Basel, Wien 1965, S. 232 ff.

US-Department of Commerce, Industrial Location as a Factor in Regional Economic Development. Washington o.J.

Verluste mit Brathähnchen. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 240 v. 16. Okt. 1971, S. 20.

Verordnung des Rates Nr. 371/67 v. 25.7.1967 zur Festsetzung der Erstattung bei der Erzeugung von Getreide- und Kartoffelstärke und Quellmehl. "Amtsblatt EWG", Nr. 171/40.

Verordnung (EWG) Nr. 1619/68 des Rates v. 15. Oktober 1968 über Vermarktungsnormen für Eier. "Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften", Nr. L 258/1 v. 21.10.68.

Verordnung Nr. 159/66/EWG des Rates v. 25.10.1966. "Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften", Jg. 9 (1966), S. 3286 ff.

Verordnung über gesetzliche Handelsklassen für Rindfleisch v. 25. April 1969. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1969, S. 338 ff.

Vierte Durchführungsverordnung zum Marktstrukturgesetz: Eier und Geflügel vom 6. Januar 1970. "Bundesgesetzblatt", Jg. 1970, Teil I, S. 33 f.

Vierte Durchführungsverordnung zum Vieh- und Fleischgesetz: Preismeldungen für Schlachtvieh und Fleisch außerhalb von notierungspflichtigen Märkten v. 5. Februar 1970. "Bundesgesetzblatt", Teil I, Jg. 1970, S. 152 f.

Weber, Adolf u. Bernd Wirthgen, Marktstruktur, Preisbildung und Handelsspannen bei Kartoffeln in der Bundesrepublik Deutschland. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 164). Bonn 1966.

Weber, Alfred — Über den Standort der Industrien. 1. Teil: Reine Theorie des Standortes. Tübingen 1909.

Wiese, Otto — Genossenschaftlicher und privater Landwarenhandel in der Bundesrepublik Deutschland. (Quellen und Studien des Instituts für Genossenschaftswesen der Universität Münster, Bd. 18. Hrsg. E. Boettcher unter Mitwirkung von

F. Klein, U. Leffson, H. Westermann). Karlsruhe 1968.

Wirthgen, Bernd — Die Kartoffelverarbeitende Ernährungsindustrie in der Bundesrepublik Deutschland im Hinblick auf den Absatz und Verbrauch von Kartoffel-Veredlungserzeugnissen. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 194). Bonn 1968.

Weinschenck, Günther, Standortproblem aus landwirtschaftlicher Sicht. In: Standortforschung. (Schriftenreihe des Forschungsrates für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, H. 1). Bad Godesberg 1966, S. 143 ff.

Wiborg, K. — Was nutzt die Freiheit ohne Geld? "Frankfurter Allgemeine", Nr. 244 v. 19. Okt. 1968.

Wigger, Heinrich, — Rationelle Eier- und Geflügelfleischvermarktung. (Agrarmarkt-Studien, H.10. Hrsg. H. Stamer). Hamburg u. Berlin 1969.

Willers, Benno — Fleischabsatz im Umbruch. Analyse der Vermarktungsstruktur in dichtbesiedelten Regionen, dargestellt für Nordrhein-Westfalen. (Agrarwirtschaft, Sdh. 21). Hannover 1966.

Ders. — Der staatliche Einfluß auf die Gestaltung des Schlachtvieh- und Fleischabsatzes in der Bundesrepublik Deutschland. "Berichte über Landwirtschaft", Hamburg u. Berlin, Bd. 47(1969),S.59ff.

Willers, Benno u. Reimar von Alvensleben, Die regionalen Erzeugerpreisunterschiede bei Schlachtschweinen in der Bundesrepublik Deutschland. Ermittlung und Versuch einer Erklärung. "Agrarwirtschaft", Hannover, Jg. 18 (1969), S. 295 ff.

Willers, Benno, W. Esselmann u. J. Reichert, Analyse niedersächsischer Agrarmärkte. Erzeugungs- und Absatzstruktur für Schweinefleisch, Rindfleisch, Geflügelfleisch, Eier und Kartoffeln. Bonn 1968.

Wurst für die Großen im Handel. "Frankfurter Allgemeine", Nr. 115 v. 19.5.71, S. 19.

Zahlen aus der LK Hannover. Hrsg. LK Hannover. O.O., verschied. Jg.

Zentralverband des Deutschen Getreide-, Futter- und Düngemittelhandels e.V., Geschäftsbericht 1969.

Zurek, Ernst Marktstruktur, Preisentwicklung und Spannen bei ausgewählten land- und ernährungswirtschaftlichen Erzeugnissen in der Bundesrepublik Deutschland. - Zusammenfassender Ergebnisbericht -. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bd. 160). Bonn 1966.

A N H A N G

Tabelle 1: Selbstversorgungsgrad[1] bei den Untersuchungsprodukten in der BRD und EWG
Ø 1956/57 - 1959/60 bis 1969/70, v.H.

	BRD			EWG		
	Ø 1956/57-1959/60	1965/66	1969/70	Ø 1956/57-1959/60	1965/66	1969/70
Kartoffeln	99	95	93	102	99	99
Gemüse	77	55	52	105	102	99
Schweinefleisch	95	93	95	101	98	100
Rind-u.Kalbfleisch	87	78	88	92	84	88
Geflügelfleisch	60	42	51	95	95	100
Fleisch insges.[2]	89	87	88	92	84	88
Eier	56	83	86	90	96	103

1) Inlandserzeugung in Prozent des Gesamtverbrauchs.

2) Ohne Schlachtfette; einschl. Schaf-, Ziegen-, Pferdefleisch und sonstige nicht erwähnte Fleischarten. Bruttoeigenerzeugung (einschl. Fleisch von lebend eingeführten Tieren, ohne Fleisch von lebend eingeführten Tieren).

Quelle: Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, verschied. Jg. "Agrarwirtschaft", Jg. 16 (1967), S. 414.

Tabelle 2: Bevölkerungsdichte im Untersuchungsraum und in übergeordneten Gebietseinheiten 1957 - 1968, Einwohner je qkm

Gebietseinheit		1957	1960	1965	1966	1967	1968
Lübbecke		145	149	158	160	161	162
Minden		310	316	333	335	337	338
Lemgo		226	232	251	255	259	263
Herford	Stadt	2.158	2.200	2.217	2.209	2.198	2.187
	Land	390	396	416	420	422	424
Grf.Diepholz		62	63	65	65	66	66
Nienburg		85	83	88	88	88	88
Grf.Schaumbg.		174	169	176	177	179	179
Schaumbg.-Lippe		225	228	242	244	246	246
NRW		448	467	492	495	495	498
NDS		137	139	145	147	148	148
BRD		216	223	238	240	241	242

Quelle: Statistisches Jahrbuch Nordrhein-Westfalen; Statistische Monatshefte für Niedersachsen; Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland; verschied.Jg.

Tabelle 3 : Erwerbspersonen nach Wirtschaftsbereichen 1961 (relativ)

v.H.

Gebietseinheit	Land- u. Forstwirtschaft, Tierhaltung u. Fischerei	Energiewirtschaft, Wasserversorgung, Bergbau	Verarbeitendes Gewerbe (ohne Baugewerbe)	Baugewerbe	Handel	Verkehr, Nachrichtenübermittl., Kreditinst., Versicherungsgewerbe	Sonst. Dienstleistungen	Insgesamt
Lübbecke	29,4	0,3	41,8	7.9	7.0	3,7	9,9	100
Minden	14,4	1,7	39,5	7,7	12,4	8,5	15,8	100
Lemgo	16,0	0,4	44,4	8,4	10,3	3,7	16,8	100
Herford	7,7	0,9	55,8	7,0	10,6	4,7	13,3	100
"Ostwestfalen"	14,5	0,9	46,8	7,6	10,5	5,4	14,3	100
Grf.Diepholz	43,6	3,9	16,6	8,8	8,2	4,5	14,4	100
Nienburg	36,6	2,7	22,4	9,3	8,6	4,6	15,8	100
Grf.Schaumburg	19,8	1,2	35,1	8,6	11,7	7,3	16,3	100
Schaumburg-Lippe	16,0	2,2	35,3	8,3	11,7	8,5	18,0	100
"Südwestnieders."	29,9	2,6	26,7	8,8	9,5	6,4	16,1	100
NRW	6,9	7,2	40,7	7,4	12,6	6,9	18,3	100
NDS	19 5	2,3	31,5	8,8	12,1	7,4	18,4	100
BRD	13,5	3,0	37,5	7,7	11,9	7,3	19,1	100

Quelle: G. Hennings, Grundlagen..., a.a.O.

Tabelle 4a : Betriebsgrößenstruktur und durchschnittliche Betriebsgrößen in "Ostwestfalen" 1949 - 1968
Betriebe absolut und in v.H. aller Betriebe

Kreis		Betriebsgrößenklasse von... bis unter... ha LN														Betriebe insgesamt		durchschnittl. Betriebsgröße
		<0,5		0,5-2		2-5		5-10		10-20		20-50		>50				
		abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	ha
Lübbecke	1949	281	3,7	1.970	25,7	2.540	33,1	1.686	22,0	1.013	13,2	175	2,3	7	0,1	7.672	100	5,4
	1960	381	5,7	1.461	21,7	1.894	28,1	1.655	24,6	1.085	16,1	241	3,6	7	0,1	6.724	100	6,2
	1968	364	6,3	1.157	20,1	1.401	24,3	1.341	23,3	1.141	19,8	350	6,1	13	0,2	5.767	100	7,2
Minden	1949	562	6,6	3.446	40,2	2.090	24,4	1.222	14,3	1.037	12,1	207	2,4	10	0,1	8.574	100	4,7
	1960	638	8,7	2.583	35,4	1.586	21,7	1.128	15,4	1.088	14,9	264	3,6	14	0,2	7.301	100	5,4
	1968	722	11,6	1.915	30,7	1.287	20,7	819	13,2	1.126	18,0	347	5,6	12	0,2	6.228	100	6,2
Lemgo	1949	446	7,3	3.205	52,3	961	15,7	620	10,1	424	6,9	377	6,2	90	1,5	6.123	100	5,8
	1960	364	8,7	1.655	39,5	577	13,8	565	13,5	503	12,0	438	10,5	89	2,1	4.191	100	8,4
	1968	349	11,0	903	28,5	464	14,5	409	12,9	468	14,8	480	15,1	99	3,1	3.172	100	11,0
Herford	1949	403	7,4	1.999	37,0	1.467	27,1	754	13,9	544	10,1	225	4,2	18	0,3	5.410	100	5,1
	1960	395	8,6	1.497	32,6	1.085	23,6	734	16,0	587	12,8	279	6,1	20	0,4	4.597	100	6,1
	1968	464	11,5	1.156	28,6	894	22,1	596	14,7	620	15,3	293	7,2	26	0,6	4.049	100	6,8
NRW-Kreise	1949	1.692	6,1	10.620	38,2	7.058	25,4	4.282	15,4	3.018	10,9	984	3,5	125	0,4	27.779	100	5,2
	1960	1.778	7,8	7.196	31,4	5.142	22,6	4.082	17,9	3.263	14,3	1.222	5,3	130	0,6	22.813	100	6,3
	1968	1.899	9,9	5.131	26,7	4.046	21,1	3.165	16,5	3.355	17,5	1.470	7,5	150	0,8	19.216	100	7,4

Quelle: J. Hogeforster, Regionalplanung..., a.a.O.

Tabelle 4b : Betriebsgrößenstruktur und durchschnittliche Betriebsgrößen in "Südwestniedersachsen" 1949 - 1968
Betriebe absolut und in v.H. aller Betriebe

Kreis		Betriebsgrößenklasse von... bis unter... ha LN												Betriebe insgesamt		durchschnittl Betriebsgröße ha
		<0,5[1]		0,5-2		2-5		5-10		10-20		20-50		>50				
		abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	abs.	v.H.	
Grf. Diepholz	1949	179	2,5	1.028	14,1	1.660	22,8	1.745	23,9	1.778	24,4	841	11,5	58	0,8	7.289	100	10,0
	1960	294	4,4	964	14,3	1.205	17,8	1.417	21,0	1.793	26,6	986	14,6	90	1,3	6.749	100	11,3
	1968	-	-	847	14,9	933	16,4	1.020	18,0	1.607	28,3	1.146	20,2	123	2,2	5.676	100	13,5
Nienburg	1949	241	2,6	2.229	24,5	2.457	27,0	1.924	21,1	1.472	16,2	733	8,0	58	0,6	9.114	100	7,8
	1960	372	4,6	1.853	22,9	1.692	20,9	1.592	19,6	1.664	20,5	852	10,5	78	1,0	8.103	100	9,0
	1968	-	-	1.468	22,1	1.266	19,1	1.178	17,8	1.569	23,6	1.059	16,0	95	1,4	6.635	100	11,1
Grf. Schaumburg	1949	215	4,5	2.416	50,0	1.040	21,5	437	9,0	458	9,5	246	5,1	19	0,4	4.831	100	5,1
	1960	225	5,7	1.728	44,0	790	20,1	378	9,6	487	12,5	295	7,6	20	0,5	3.923	100	6,2
	1968	-	-	1.363	44,5	638	20,8	271	8,9	416	13,6	348	11,4	24	0,8	3.060	100	7,8
Schaumburg-Lippe	1949	207	5,3	916	49,0	773	19,8	376	9,6	489	12,5	141	3,6	9	0,2	3.911	100	4,7
	1960	277	9,1	1.205	39,5	555	18,2	300	9,8	493	16,1	212	7,0	10	0,3	3.052	100	6,1
	1968	-	-	850	38,7	432	19,6	224	10,2	395	17,9	285	13,0	13	0,6	2.199	100	8,5
NDS-Kreise	1949	842	3,3	7.589	30,2	5.930	23,6	4.482	17,8	4.197	16,7	1.961	7,8	144	0,6	25.145	100	7,4
	1960	1.168	5,4	5.750	26,3	4.242	19,4	3.687	16,9	4.437	20,3	2.345	10,7	198	1,0	21.827	100	8,8
	1968	-	-	4.528	25,8	3.269	18,6	2.693	15,3	3.987	22,7	2.838	16,1	255	1,5	17.570	100	11,0

1) Ab 1965 sind die Betriebe < 0,5 ha nicht mehr in der amtlichen Statistik ausgewiesen

Quelle: J. Hogeforster, Regionalplanung..., a.a.O.

Tabelle 4c : Veränderung der landwirtschaftlichen Betriebe in den einzelnen Größenklassen 1949 - 1968
Betriebe absolut und in v.H. der Betriebe 1949

Kreis	Betriebsgrößenklasse von... bis unter... ha LN												Betriebe insgesamt	
	<0,5[1] abs.	<0,5[1] v.H.	0,5-2 abs.	0,5-2 v.H.	2-5 abs.	2-5 v.H.	5-10 abs.	5-10 v.H.	10-20 abs.	10-20 v.H.	20-50 abs.	20-50 v.H.	>50 abs.	>50 v.H.	abs.	v.H.
Lübbecke	+ 83	+29,5	-813	-41,3	-1139	-44,8	-345	-20,5	+128	+12,6	+ 175	+100,0	+ 6	+85,7	-1.905	- 24,8
Minden	+160	+28,5	-1531	-44,4	- 803	-38,4	-403	-33,0	+189	+18,2	+ 140	+ 67,6	+ 2	+20,0	-2.246	- 27,4
Lemgo	- 97	-21,7	-2.302	-71,8	- 497	-51,7	-211	-34,0	+ 44	+10,4	+ 103	+ 27,3	+ 9	+10,0	-2.951	- 47,5
Herford	+ 61	+15,1	-843	-42,2	- 573	-39,1	-158	-21,0	+ 76	+ 14,0	+ 68	+ 30,2	+ 8	+44,4	-1.361	- 25,2
NRW-Kreise	+207	+12,3	-5489	-51,7	-3012	-42,7	-1117	-26,1	-437	+14,5	+ 486	+ 49,4	+25	+20,0	-8.463	- 30,5
Grf.Diepholz	-	-	-181	-17,6	- 727	-43,8	-725	-41,5	-171	- 9,6	+ 305	+ 36,3	+65	+12,1	-1.434	- 20,2
Nienburg	-	-	-761	-34,1	-1191	-48,5	-746	-38,8	- 97	+ 6,6	+ 326	+ 44,7	+37	+63,7	-2.238	- 25,2
Grf.Schaumbg.	-	-	-1053	-43,6	- 402	-38,7	-177	-38,0	- 42	- 9,2	+ 102	+ 41,5	+ 5	+26,3	-1.556	- 33,7
Schaumbg.-Lippe	-	-	-1066	-55,6	- 341	-44,1	-152	-40,4	- 94	-19,2	+ 144	+102,1	+ 4	+44,4	-1.505	- 40,6
NDS-Kreise	-	-	-3061	-40,3	-2661	-44,9	-1789	-39,9	-210	- 5,0	+ 878	+ 44,8	+111	+77,1	-6.733	- 26,8

1) Ab 1965 sind die Betriebe < 0,5 ha in Niedersachsen nicht mehr in der amtlichen Statistik ausgewiesen.

Quelle: J. Hogeforster, Regionalplanung..., a.a.O.

Tabelle 5a: Entwicklung der Nahrungs- und Genußmittelindustrie "Ostwestfalen" 1961 - 1968

Industriegruppe bzw. -zweig	Anz.d.Betriebe mit 10 u.mehr Beschäftigten				Beschäftigte				Umsatz in 1.000 DM			
	1961	1964	1967	1968	1961	1964	1967	1968	1961	1964	1967	1968[1]
6811 Mahl-u.Schälmühlen-	4	4	3	2	203	152	81	•	26.017	29.801	17.549	•
6813 Nährmittel-	2	3	3	3	•	173	134	135	•	9.475	8.969	8.578
6815 Stärke-u.Kartoffelverarb.	1	1	1	1	•	•	•	•	•	•	•	•
6817 Brotindustrie	4	3	4	4	126	89	134	101	8.385	8.139	8.483	7.476
6821/23 Zucker-u.Süßw.-	21	20	17	17	1.389	1.359	1.121	997	74.452	68.054	64.364	65.372
6824 Obst-u.Gemüseverarb.-	5	5	4	4	182	160	191	168	5.268	8.342	10.263	10.367
6831/35 Milchverwert.	14	14	14	10	616	676	604	518	76.219	93.335	113.058	116.379
6841/44 Öl-u.Margarine-	4	4	4	4	415	440	469	469	29.931	40.487	46.482	39.372
6847/51 Talg-, Schmalz-, Fleisch-	2	3	5	4	•	586	555	489	•	38.378	48.356	41.627
6845 Kaffee-u.Teeverarb.-	2	1	1	1	•	•	•	•	•	•	•	•
6811 Brauerei-	3	4	3	2	799	872	885	870	44.282	57.215	67.528	64.875
6873/75 Alkohol-, Spirituosen-	7	7	7	4	166	165	148	122	21.916	22.625	26.201	23.646
6879 Mineralw.-Limonade-	3	3	3	4	191	144	175	169	4.308	4.107	3.892	4.658
6941/71 Zigarren-, Tabak-	92	83	63	58	7.948	6.009	4.897	4.502	281.232	323.863	286.945	289.846
6889 Futtermittel-	-	2	3	3	-	•	81	78	-	•	19.276	17.036
Nahrungs-u.Genußm.Ind.	165	158	136	123	13.589	11.660	10.182	9.519	651.671	750.160	763.754	752.731

• = Zur Wahrung des Steuergeheimnisses nicht ausgewiesen
1) ohne Mehrwertsteuer
Quelle: Sonderaufbereitung des Statistischen Landesamtes NRW

Tabelle 5b: Entwicklung der Nahrungs- und Genußmittelindustrie in "Südwestniedersachsen" 1961 - 1968

Industriegruppe bzw. -zweig	Anz.d.Betriebe mit 10 u.mehr Beschäftigten				Beschäftigte				Umsatz in 1.000 DM			
	1961	1964	1967	1968	1961	1964	1967	1968	1961	1964	1967	1968[1]
Nahrungs-u. Genußmittelind. insges.	51	53	53	52	1.486	1.522	1.637	1.685	139.287	166.344	260.044	293.840
darunter:												
6824 Obst-u.Gemüseverarb.Industrie	2	2	2	2	.	.	.	.	.	.	.	.
6827 Süßwarenindustrie	2	2	1	1	.	.	.	.	.	.	.	.
6831/35 Milchverwertung	25	26	24	23	446	480	498	508	70.518	82.952	111.753	101.690
6847/51 Talgschmelzen u.Schmalzsiedereien, Fleischverarb.Industrie	-	-	2	2	-	-	.	.	-	-	.	.
6871/75 Alkoholbrennereien, Spiritusreinigungsanstalt., Spirituosenindustrie	5	4	7	4	120	60	56	155	5.910	1.264	14.741	72.693
6871 Brauereien	3	2	2	2	202	.	.	.	.	.	.	.

. = Zur Wahrung des Steuergeheimnisses nicht ausgewiesen

1) ohne Mehrwertsteuer

Quelle: Sonderaufbereitung des Niedersächsischen Landesverwaltungsamtes

Tabelle 6a : Anbaufläche für Kartoffeln 1960 - 1968

Gebietseinheit	Anbaufläche in ha 1960	1968	Anbaufläche 1968 in v.H. der Anbaufläche 1960
Lübbecke	3.623	2.054	56,7
Minden	4.275	2.242	52,4
Lemgo	3.211	1.274	39,7
Herford	2.913	1.305	14,8
NRW-Kreise	14.022	6.875	49,0
Grf. Diepholz	4.617	2.153	46,6
Nienburg	7.649	4.482	58,6
Grf.Schaumburg	1.798	699	38,9
Schaumbg.-Lippe	1.440	459	31,9
NDS-Kreise	15.504	7.793	50,3
NRW	132.641	65.846	49,6
NDS	237.922	132.933	55,9
BRD	1.041.099	659.357	63,3

Quelle: Zusammengestellt und errechnet aus:
Beiträge zur Statistik des Landes NRW - Die Landwirtschaft in NRW -; Zahlen aus der LK Hannover; Statistische Jahrbücher der BRD; verschied. Jg.

Tabelle 6b : Ackerland nach Fruchtarten 1960 - 1968

Ackerland = 100

Gebietseinheit	1960 Getreide	Kartoffeln	Zucker-rüben	Sonstiges[1]	1968 Getreide	Kartoffeln	Zucker-rüben	Sonstiges[1]
Lübbecke	64,9	18,2	1,1	15,8	77,4	9,9	0,6	12,1
Minden	68,0	16,1	2,4	13,5	78,2	8,7	2,2	10,9
Lemgo	68,1	11,5	5,4	15,0	77,7	4,8	4,8	12,7
Herford	68,6	12,9	3,0	15,5	78,7	5,7	2,6	13,0
NRW-Kreise	67,5	14,4	3,1	15,0	78,0	7,2	2,7	12,1
Grf.Diepholz	74,1	14,0	1,7	10,2	85,6	6,0	1,5	6,9
Nienburg	67,4	19,4	2,6	10,6	77,8	10,7	2,2	9,3
Grf.Schaumbg.	72,6	9,9	5,4	12,1	80,2	3,9	4,9	11,0
Schaumbg.-Lippe	74,9	10,7	3,1	11,3	85,2	3,4	2,2	9,2
NDS-Kreise	71,4	14,9	2,9	10,8	81,7	7,1	2,4	8,8

1) Körnermais; Hülsenfrüchte zur Körnergewinnung; Hackfrüchte (ohne Kartoffeln u. Zuckerrüben); Gemüse, Erdbeeren, sonstige Gartengewächse; Handelsgewächse einschl. Ölfrüchte; Futterpflanzen; sonstige Flächen (Hauptfrüchte als Gründüngung, Schwarzbrache, nicht beackerte u. nicht bestellte Flächen).

Quelle: wie Tabelle 6a.

Tabelle 7 : Hektarerträge und deren Veränderung bei Kartoffeln 1952 - 1968

Gebietseinheit	Jahr	dz/ha	Veränderung[1] dz/ha	v.H.
Lübbecke	1952	256,0	28,9	11,2
	1968	304,9		
Minden	1952	261,5	84,5	33,1
	1968	350,2		
Lemgo	1952	276,8	45,6	17,5
	1968	310,6		
Herford	1952	279,2	30,6	11,8
	1968	321,0		
Ø NRW-Kreise	1952	268,3	37,4	18,3
	1968	321,7		
Grf.Diepholz	1952	249,8	62,4	25,6
	1968	334,3		
Nienburg	1952	256,7	59,5	23,3
	1968	345,9		
Grf.Schaumbg.	1952	279,5	- 0,3	- 0,1
	1968	301,5		
Schaumbg.-Lippe	1952	260,4	11,0	4,2
	1968	307,3		
Ø NDS-Kreise	1952	261,6	33,2	12,9
	1968	322,3		

1) Dreijahresdurchschnitt 1966 - 1968 im Vergleich zum Dreijahresdurchschnitt 1952 - 1954.

Quelle: J. Hogeforster, Regionalplanung..., a.a.O.

Tabelle 8 : Verwendung der Kartoffel-Ernte in den marktfernen Kreisen Grf. Diepholz und Nienburg 1967/68 und 1968/69

Art der Verwendung	Grf. Diepholz				Nienburg			
	1967/68		1968/69		1967/68		1968/69	
	t	v.H.	t	v.H.	t	v.H.	t	v.H.
Speisekartoffeln[1]	26.300	33,6	26.855	37,4	25.570	15,1	24.331	15,8
Eigenverbrauch an Speise u. Pflanzkartoffeln, Schwund, Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr	17.156	22,0	15.584	21,7	26.168	15,4	23.219	15,1
Wirtschaftskartoffeln	5.619	7,2	10.811	15,1	2.070	1,2	3.447	2,2
Verfütterung[2]	28.411	36,4	18.121	25,3	114.933	67,8	102.341	66,5
Absatz an Pflanzkartoffeln	630	0,8	367	0,5	758	0,5	559	0,4
Gesamt-Ernte	78.116	100,0	71.738	100,0	169.499	100,0	153.897	100,0

1) Ohne Selbstversorgerverbrauch und Erzeuger-Verbraucher-Direktverkehr.

2) Ohne Trockengut.

Quelle: Zusammengestellt aufgrund unveröffentlichter Erhebungsergebnisse der LK Hannover.

Tabelle 9 : Absatzwege bei Speisekartoffeln 1960/61 und 1969/70
v.H. des Marktangebotes

Kreis	Erzeuger-Verbraucher Direktverkehr		Handel		Verarbeitung	
	1960/61	1969/70	1960/61	1969/70	1960/61	1969/70
Lübbecke	60	80	40	20	-	-
Minden	50	60	50	40	-	-
Lemgo	80	90	20	10	-	-
Herford	80	80	20	20	-	-
Grf. Diepholz	5	5	95	90	-	5
Nienburg	5	5	95	95	-	-
Grf.Schaumbg.	80	100	20	-	-	-
Schaumbg.-Lippe	80	100	20	-	-	-

Quelle: Interview-Befragung von Schlüsselpersonen (Schätzungen).

Tabelle 10 : Vermarktungseinrichtungen bei Kartoffeln 1969/70

Kreis	Handelsunternehmen mit Lagereinrichtungen 1)	Verarbeitungsunternehmen			
	Anzahl	Anzahl			
		Edelerzeugnisse	Brennereien	Stärkefabriken	Trocknungswerke
Lübbecke	-	-	-	-	-
Minden	3	1	-	-	-
Lemgo	-	2	-	1	-
Herford	-	2	-	-	-
Grf. Diepholz	1	-	7	-	-
Nienburg	4	-	1	-	1
Grf.Schaumburg	-	-	-	-	-
Schaumbg.-Lippe	-	2	-	-	-

1) Lagereinrichtungen mit einer Kapazität von 100 t und mehr.

Quelle: Interview-Befragung von Schlüsselpersonen (Schätzungen).
Erhebungen der LK Hannover.

Tabelle 11 : Durchschnittlicher Kartoffelabsatz des genossenschaftlichen Landwarenhandels 1963/64 - 1968/69

Kreis	1963/64			1968/69		
	Anzahl aller Unternehmen 1)	Anzahl d.Unternehmen mit Kartoffelabsatz 2)	Ø Kartoffelabsatz in DM	Anzahl aller Unternehmen 1)	Anzahl d.Unternehmen mit Kartoffelabsatz 2)	Ø Kartoffelabsatz in DM
Lübbecke	9	5	5.800	9	6	5.167
Minden	25	3	40.333	24	3	29.000
Lemgo	1	-	-	1	-	-
Herford	3	-	-	3	-	-
Grf.Diepholz	7	6	180.500	6	5	112.000
Nienburg	15	12	128.333	15	10	140.300
Grf.Schaumbg.	6	2	8.500	6	2	2.000
Schaumbg.-Lippe	5	3	5.333	5	2	2.500

1) Bezugs- und Absatzgenossenschaften, Kreditgenossenschaften mit Warenverkehr.

2) Speise- und Futterkartoffelabsatz. Unternehmen mit einem Verkaufswert von 1.000 DM/Jahr und weniger nicht berücksichtigt.

Quelle: Eigene Auswertung von Geschäftsberichten des Verbandes ländlicher Genossenschaften der Provinz Westfalen - Raiffeisen - e.V. und des Raiffeisenverbandes Hannover e.V.

Tabelle 12 : Struktur des Absatzgeschäftes beim genossenschaftlichen Landwarenhandel 1963/64 - 1968/69

Kreis	1963/64 Absatzgeschäft[1] TDM	v.H.	v.H. Getreide	v.H. Kartoffeln	1968/69 Absatzgeschäft[1] TDM	v.H.	v.H. Getreide	v.H. Kartoffeln
Lübbecke	199	100	85	15	346	100	91	9
Minden	1.451	100	92	8	1.341	100	94	6
Lemgo	•	-	-	-	•	-	-	-
Herford	631	100	100	-	586	100	100	-
Grf. Diepholz	1.325	100	18	82	835	100	33	67
Nienburg	2.622	100	41	59	3.199	100	55	45
Grf.Schaumbg.	4.940	100	100	<1	6.371	100	100	<1
Schaumbg.-Lippe	1.931	100	100	<1	1.928	100	100	<1

1) Beschränkung auf die wichtigen Produkte Getreide und Kartoffeln (Speise- u. Futterkartoffeln). Verkaufswerte von Unternehmen mit extrem niedrigen Umsätzen (Getreide = 10.000 DM/Jahr und weniger; Kartoffeln: 1.000 DM/Jahr und weniger) nicht berücksichtigt.

• Wegen Geheimhaltung einzelbetrieblicher Daten nicht ausgewiesen.

Quelle: wie Tabelle 11.

Tabelle 13 : Anteil des Kartoffelabsatzes am Gesamtumsatz des genossenschaftlichen Landwarenhandels 1963/64 - 1968/69

Kreis	1963/64 Kartoffelabsatz 1) TDM	1963/64 Gesamtumsatz 2) TDM	1963/64 Kartoffelabsatz in v.H. d. Ges.-U.	1968/69 Kartoffelabsatz 1) TDM	1968/69 Gesamtumsatz 2) TDM	1968/69 Kartoffelabsatz in v.H. d. Ges.-U.
Lübbecke	29	15.794	<1	31	19.145	<1
Minden	121	20.616	<1	87	23.263	<1
Lemgo	-	•	-	-	•	-
Herford	-	5.691	-	-	5.523	-
Grf.Diepholz	1.083	16.476	7	560	14.392	4
Nienburg	1.540	21.074	7	1.430	27.437	5
Grf.Schaumbg.	17	12.503	<1	11	17.872	<1
Schaumbg.-Lippe	16	9.255	<1	5	10.087	<1

1) Speise- u. Futterkartoffeln. Verkaufswerte von Unternehmen mit einem Umsatz von 1.000 DM/Jahr und weniger nicht berücksichtigt.

2) Absatzgeschäft (Getreide, Kartoffeln) und gesamtes Bezugsgeschäft.

• Wegen Geheimhaltung einzelbetrieblicher Daten nicht ausgewiesen.

Quelle: wie Tabelle 11.

Tabelle 14 : Absatz-, Bezugs- und Gesamtumsatz des genossenschaftlichen Landwarenhandels 1963/64 - 1968/69

Kreis	1963/64 Absatz[1] TDM	v.H.	Bezug TDM	v.H.	Insgesamt TDM	v.H.	1968/69 Absatz[1] TDM	v.H.	Bezug TDM	v.H.	Insgesamt TDM	v.H.
Lübbecke	199	1	15.595	99	15.794	100	346	2	18.799	98	19.145	100
Minden	1.451	7	19.165	93	20.616	100	1.341	6	21.922	94	23.263	100
Lemgo	•	-	•	-	•	-	•	-	•	-	-	-
Herford	631	11	5.060	89	5.691	100	586	11	4.937	89	5.523	100
Grf. Diepholz	1.325	8	15.151	92	16.476	100	835	6	13.557	94	14.392	100
Nienburg	2.622	12	18.452	88	21.074	100	3.199	12	24.238	88	27.437	100
Grf.Schaumbg.	4.940	40	7.563	60	12.503	100	6.371	36	11.501	64	17.872	100
Schaumbg.-Lippe	1.931	21	7.324	79	9.255	100	1.928	19	8.159	81	10.087	100

1) Getreide und Kartoffeln (Speise- u. Futterkartoffeln). Verkaufswerte von Unternehmen mit extrem niedrigen Umsätzen (Getreide: 10.000 DM/Jahr und weniger; Kartoffeln: 1.000 DM/Jahr und weniger) nicht berücksichtigt.

• Wegen Geheimhaltung einzelbetrieblicher Daten nicht ausgewiesen.

Quelle: wie Tabelle 11.

Tabelle 15a : Anbau von Gemüse auf Freiland 1966 u. 1969 - Verkaufsanbau[1]
- Buschbohnen, Frischerbsen, Spinat - ha -
V Vertragsanbau S Sonstiger Anbau

Kreis	1966						1969					
	Buschbohnen		Frischerbsen		Spinat		Buschbohnen		Frischerbsen		Spinat	
	V	S	V	S	V	S	V	S	V	S	V	S
Lübbecke	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Minden	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lemgo	78	2	70	1	62	5	77	1	88	2	76	5
Herford	-	2	-	-	1	2	-	1	-	-	-	1
NRW-Kreise	78	4	70	1	63	7	77	2	88	2	76	6
Grf.Diepholz	-	1	-	-	1	1	-	-	-	-	-	1
Nienburg	6	-	2	-	-	-	1	1	-	1	-	-
Grf.Schaumbg.	-	-	10	-	33	-	15	-	64	-	49	-
Schaumbg.-Lippe	-	2	-	-	19	-	3	-	9	-	8	-
NDS-Kreise	6	3	12	-	53	1	19	1	73	1	57	1

1) Da dieser nicht auf Kreisebene ausgewiesen, für die westfälischen Kreise 1966 "Erwerbsanbau", der neben dem Verkaufsanbau auch die Flächen für gemeinnützige, öffentliche oder wissenschaftliche Versorgungszwecke umfaßt.

Quelle: Auskunft des Statistischen Landesamtes Nordrhein-Westfalen in Düsseldorf und des Niedersächsischen Landesverwaltungsamtes - Statistik - in Hannover.

Tabelle 15b : Anbau von Gemüse auf Freiland 1966 u. 1969 - Verkaufsanbau[1] -
- Einlegegurken, Herbstweißkohl, Möhren[2] - ha -
V Vertragsanbau S Sonstiger Anbau

Kreis	1966						1969					
	Einlegegurken		Herbstweißkohl		Möhren[2]		Einlegegurken		Herbstweißkohl		Möhren[2]	
	V	S	V	S	V	S	V	S	V	S	V	S
Lübbecke	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1
Minden	-	2	1	-	-	1	-	-	-	-	-	1
Lemgo	-	1	3	1	-	2	-	1	1	-	-	1
Herford	-	2	2	1	1	8	-	1	-	1	1	4
NRW-Kreise	-	6	6	2	1	12	-	2	1	1	1	7
Grf.Diepholz	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	1
Nienburg	10	5	-	-	-	1	9	2	-	-	-	1
Grf.Schaumbg.	-	2	-	-	-	-	1	1	1	-	-	-
Schaumbg.-Lippe	3	3	-	-	-	-	3	-	-	-	6	3
NDS-Kreise	13	11	-	-	-	2	13	3	1	-	6	5

1) Siehe Tabelle 15a.
2) Einschl. Karotten.
Quelle: wie Tabelle 15a.

Tabelle 15c : Vertragsanbau, sonstiger Anbau und Gesamtanbau bei wichtigen Gemüsearten[2] auf dem Freiland - Verkaufsanbau 1) -

1966 u. 1969

V Vertragsanbau S Sonstiger Anbau G Gesamtanbau

Kreis	1966 V ha	1966 S ha	1966 G ha	1966 V in v.H. von G	1969 V ha	1969 S ha	1969 G ha	1969 V in v.H. von G
Lübbecke	-	2	2	-	-	1	1	-
Minden	1	3	4	25	-	1	1	-
Lemgo	213	12	225	99	242	10	252	96
Herford	4	15	19	21	1	8	9	11
NRW-Kreise	218	32	250	87	243	20	263	92
Grf.Diepholz	1	5	6	17	-	2	2	-
Nienburg	18	6	24	75	10	5	15	67
Grf.Schaumburg	43	2	45	96	130	1	131	99
Schaumbg.-Lippe	22	5	27	81	29	3	32	91
NDS-Kreise	84	18	102	82	169	11	180	94

1) Siehe Tabelle 15a.

2) Buschbohnen, Frischerbsen, Spinat, Einlegegurken, Herbstweißkohl, Möhren (einschl. Karotten).

Quelle: Errechnet aus den Angaben der Tabellen 15a und 15b

Tabelle 16 : Strukturentwicklung der bedeutenden raumrelevanten Vermarktungsträger bei Feldgemüse[1)]
1960 - 1969

	Langnese-Iglo GmbH Werk Wunstorf/Han. Tiefkühlkostfabrik			L O G A Lemgo Absatzgenossensch.			OGEB/BIGA Bielefeld Absatzgen./EWG-Erz.Org.		
	1961	1965	1969	1960	1965	1969	1960	1965	1969
Erfaßte Anbaufläche - ha -									
a. insgesamt	396	1.030	2.090	150	350	500	400	400	400
b. Vertragsfläche	396	1.030	2.090	80	280	450	+	+	400
c. im Untersuchungsgebiet	17	115	191	+	+	+	+	+	+
Erfassungs-Kreise im Untersuchungsgebiet	Grf.Schaumburg Schaumbg.-Lippe			Lemgo			Herford Lemgo Minden		
Lieferanten - Anzahl -									
a. insgesamt	103	86	124	170	+	150	150	100	80
b. Vertragslieferanten	103	86	124	20	+	100	60	75	80
c. im Untersuchungsgebiet	4	5	7	+	+	+	+	+	+
Struktur der Feldgemüse-Verwertung - v.H. -									
a. Industriegemüse	100	100	100	Zunahme		80	-	-	-
b. Frischgemüse	-	-	-	Abnahme		20	100	100	100
Abnehmer (Stand 1969)	Durch eigene Konzern-Vertriebsorganisation an Konzentrationsformen des Lebensmittelhandels			Industriegemüse an Verarbeitungsbetriebe (Frosterei, Konservenfabriken) Frischgemüse an den Großhandel			60 v.H. an den Großhandel 40 v.H. an Ketten		

+ keine Angaben vorhanden.

1) Gemüse auf Freiland (ohne Haus- u. Kleingärten).

Quelle: Befragung der Vermarktungsträger.

Tabelle 17a : Schlachtungen von inländischen Schweinen
(Teil I) 1960 - 1969

Gebietseinheit	1960 G	H	Insges.	G in v.H.v. Insg.	1966 G	H	Insges.	G in v.H.v. Insg.
Lübbecke	18.876	18.881	37.757	50,0	174.916	16.391	191.307	91,4
Minden	60.401	35.343	95.744	63,1	91.854	25.200	117.054	78,5
Lemgo	34.864	20.466	55.330	63,0	42.892	16.744	59.636	71,9
Herford	115.650	26.579	142.229	81,3	105.312	19.603	124.915	84,3
NRW-Kreise	229.791	101.269	331.060	69,4	414.974	77.938	492.912	84,2
Grf.Diepholz	63.469	16.295	79.764	79,6	135.990	13.702	149.692	90,9
Nienburg	29.383	19.524	48.907	60,1	240.181	18.978	259.159	92,7
Grf.Schaumbg.	19.361	14.938	34.299	56,5	23.335	12.901	36.236	64,4
Schaumbg.-Lippe	24.067	13.311	37.378	64,4	23.787	7.336	31.123	76,4
NDS-Kreise	136.280	64.068	200.348	68,0	423.293	52.917	476.210	88,9
NRW	4.330.936	616.767	4.947.703	87,5	5.084.144	541.749	5.630.893	90,4
NDS	2.931.544	728.683	3.660.227	80,1	4.845.335	649.579	5.494.914	88,2
BRD	16.192.000	3829.900	20.021.900	80,9	21.100.331	3578.705	24.679.036	85,5

G = gewerbliche Schlachtungen. H = Hausschlachtungen.

Quelle: Zusammengestellt und errechnet aus:
Beiträge zur Statistik des Landes NRW - Die Landwirtschaft in NRW -, verschied. Jg.
Zahlen aus der Landwirtschaftskammer Hannover, verschied. Jg.
Sta tistisches Bundesamt, Agrarstatistische Arbeitsunterlagen, verschied. Wirtschaftsjahre.

Tabelle 17a :
(Teil II)

Gebietseinheit	1969 G	1969 H	1969 Insges.	G in v.H.v. Insg.	1969 in v.H. von 1960 G	H	Insg.
Lübbecke	1.929	71	2.000	96,5	134,6	126,8	134,3
Minden	2.149	87	2.236	96,1	54,2	69,6	54,6
Lemgo	720	89	809	89,0	24,0	31,4	24,6
Herford	1.556	63	1.619	96,1	27,6	50,0	28,1
NRW-Kreise	6.354	310	6.664	95,4	45,3	52,5	45,5
Grf.Diepholz	5.205	22	5.227	99,6	818,4	110,0	796,8
Nienburg	1.930	43	1.973	97,8	64,2	30,9	62,7
Grf.Schaumbg.	468	42	510	91,8	32,2	46,7	33,1
Schaumbg.-Lippe	213	16	229	93,0	16,1	25,8	16,5
NDS-Kreise	7.816	123	7.939	98,5	121,7	39,6	117,9
NRW	167.847	7.106	174.953	95,9	46,8	53,7	47,1
NDS	139.636	2.800	142.436	98,0	96,3	47,1	94,4
BRD	1.093.237	39.231	1.132.468	96,5	54,6	88,6	55,3

Tabelle 17b : Schlachtungen von inländischem Rindvieh (ohne Kälber)[1]
(Teil I) 1960 - 1969

Gebietseinheit	1960 G	1960 H	1960 Insges.	1960 G in v.H.v. Insg.	1966 G	1966 H	1966 Insges.	1966 G in v.H.v. Insg.
Lübbecke	4.227	650	4.877	86,7	4.789	990	5.779	82,9
Minden	6.970	588	7.558	92,2	9.504	405	9.909	95,9
Lemgo	4.562	196	4.758	95,9	5.148	378	5.526	93,2
Herford	11.951	157	12.108	98,7	11.285	294	11.579	97,5
NRW-Kreise	27.710	1.591	29.301	94,6	30.726	2.067	32.793	93,7
Grf.Diepholz	2.775	1.028	3.803	73,0	4.428	946	5.374	82,4
Nienburg	3.800	518	4.318	88,0	6.378	742	7.120	89,6
Grf.Schaumbg.	3.889	235	4.124	94,3	3.999	296	4.295	93,1
Schaumbg.-Lippe	3.686	273	3.959	93,1	3.645	191	3.836	95,0
NDS-Kreise	14.150	2.054	16.204	87,3	18.450	2.175	20.625	89,5
NRW	675.533	12.943	688.476	98,1	766.605	30.929	797.534	96,1
NDS	346.341	26.832	373.173	92,8	425.945	17.178	443.123	96,1
BRD	3.111.600	75.700	3.187.300	97,6	3.561.302	134.065	3.695.367	96,4

1) Ochsen, Bullen, Kühe, weibl. Rinder bis zum 1. Kalb.
G = gewerbliche Schlachtungen. H = Hausschlachtungen.

Quelle: wie Tabelle 17a.

Tabelle 17b :
(Teil II)

Gebietseinheit	1969 G	1969 H	1969 Insges.	G in v.H.v. Insg.	1969 in v.H. von 1960 G	H	Insg.
Lübbecke	4.603	744	5.347	86,1	108,9	114,5	109,6
Minden	10.610	330	10.940	97,0	152,2	56,1	144,7
Lemgo	5.078	384	5.462	93,0	111,3	195,1	114,8
Herford	11.168	246	11.414	97,8	93,5	156,7	94,3
NRW-Kreise	31.459	1.704	33.163	94,9	113,5	107,1	113,2
Grf.Diepholz	3.687	771	4.458	82,7	132,9	75,0	117,2
Nienburg	7.509	620	8.129	92,4	197,6	119,7	188,3
Grf.Schaumbg.	3.536	325	3.861	91,6	90,9	138,3	93,6
Schaumbg.-Lippe	2.741	172	2.913	94,1	74,4	63,0	73,6
NDS-Kreise	17.473	1.888	19.361	90,3	123,5	91,9	119,5
NRW	780.305	28.710	809.015	96,5	115,5	271,8	117,5
NDS	510.648	29.284	539.932	94,6	147,4	109,1	144,7
BRD	3.912.600	127.328	4.039.928	96,9	125,7	168,2	126,8

Tabelle 17c : Schlachtungen von inländischen Kälbern[1)]
(Teil I) 1960 - 1969

Gebietseinheit	1960 G	H	Insges.	G in v.H.v. Insg.	1966 G	H	Insges.	G in v.H.v. Insg.
Lübbecke	1.433	56	1.489	96,2	4.435	176	4.611	96,2
Minden	3.968	125	4.093	97,0	3.013	133	3.146	95,8
Lemgo	3.001	283	3.284	91,4	1.325	214	1.539	86,1
Herford	5.641	126	5.767	97,8	2.989	125	3.114	96,0
NRW-Kreise	14.043	590	14.633	96,0	11.762	648	12.410	94,8
Grf.Diepholz	636	20	656	97,0	3.488	32	3.520	99,1
Nienburg	3.007	139	3.146	95,6	4.344	121	4.465	97,3
Grf.Schaumbg.	1.453	90	1.543	94,2	639	141	780	81,9
Schaumbg.-Lippe	1.327	62	1.389	95,5	497	88	585	85,0
NDS-Kreise	6.423	311	6.734	95,4	8.968	382	9.350	95,9
NRW	358.634	13.236	371.870	96,4	236.640	12.828	249.468	94,7
NDS	144.975	5.941	150.910	96,1	164.777	4.531	169.318	97,3
BRD	2.003.400	44.300	2.047.700	97,8	1.662.874	49.732	1.712.606	97,1

1) unter 3 Monate alt.

G = gewerbliche Schlachtungen. H = Hausschlachtungen.

Quelle: wie Tabelle 17a.

Tabelle 17c :
(Teil II)

Gebietseinhe t	1969 G	1969 H	1969 Insg.	G in v.H.v. Insg.	1969 in v.H. von 1960 G	H	Insg.
Lübbecke	188.452	14.349	202.801	92,9	998,4	76,0	537,1
Minden	194.914	20.583	215.502	90,5	322,7	58,2	225,1
Lemgo	55.793	13.444	69.237	80,6	160,0	65,7	125,1
Herford	108.605	14.231	122.836	88,4	93,9	53,5	86,4
NRW-Kreise	547.769	62.607	610.376	89,7	238,4	61,6	184,4
Grf.Diepholz	226.779	12.131	238.910	94,9	357,3	74,5	299,5
Nienburg	269.664	17.876	287.540	93,8	217,8	91,6	587,9
Grf.Schaumbg.	23.463	11.106	34.569	67,9	121,2	74,4	100,8
Schaumbg.-Lippe	20.688	8.701	29.389	70,4	86,0	65,4	78,6
NDS-Kreise	540.594	49.814	590.403	91,6	396,7	77,8	294,7
NRW	5.631.640	461.944	6.093.584	92,4	130,0	74,9	123,2
NDS	6.298.305	562.582	6.860.867	91,8	214,9	77,2	187,4
BRD	24.942.948	3.223.002	28.165.950	88,6	154,0	84,2	140,7

Tabelle 18 : Marktanteile in der Erfassung von Schweinen 1960 - 1969
v.H. der Gesamterfassung

Kreis	Viehhandel		Erfassungshandel Genossenschaften		Insgesamt		Versand-/Groß-schlachtereien		Fleischwaren-fabriken		Fleischer-handwerk	
	1960	1969	1960	1969	1960	1969	1960	1969	1960	1969	1960	1969
Lübbecke	40	40	25	30	65	70	15	20	--	--	20	10
Minden	80	75	15	15	95	90	--	--	--	--	5	10
Lemgo	40	50	25	30	65	80	--	--	--	--	35	20
Herford	50	35	10	15	60	50	10	30	--	--	30	20
Grf.Diepholz	60	45	35	50	95	95	--	--	--	--	5	5
Nienburg	50	45	40	45	90	90	--		--		10	10
Grf.Schaumbg.) Schaumb.-Lippe)	60	50	25	30	85	80	--	--	--	10	15	10

Quelle: Interview-Befragung von Schlüsselpersonen (Schätzungen).

Tabelle 19 : Marktanteile in der Erfassung von Rindern 1960 - 1969
v.H. der Gesamterfassung

Kreis	Viehhandel		Erfassungshandel Genossenschaften		Insgesamt		Versand-/Groß-schlachtereien		Fleischwaren-fabriken		Fleischer-handwerk	
	1960	1969	1960	1969	1960	1969	1960	1969	1960	1969	1960	1969
Lübbecke	50	40	25	30	75	70	5	20	--	--	20	10
Minden	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Lemgo	35	50	30	40	65	90	--	--	--	--	35	10
Herford	50	45	10	15	60	60	20	20	--	--	20	20
Grf.Diepholz	60	50	35	45	95	95	--	--	--	--	5	5
Nienburg	75	65	20	30	95	95	--	--	--	--	5	5
Grf.Schaumbg.) Schaumbg.-Lippe)	70	60	10	25	80	85	--	--	--	--	20	15

+ keine Angaben vorhanden.

Quelle: wie Tabelle 18.

Tabelle 20 : Zahlenmäßige Entwicklung der Genossenschaften mit Viehgeschäft 1957 - 1969

Gebietseinheit	Viehverwertungsgenossenschaften							Bezugs- u. Absatzgen. mit Viehverwertung						
	1957	1960	1963	1966	1967	1968	1969	1957	1960	1963	1966	1967	1968	1969
Lübbecke	2	2	2	1	1	1	1	5	5	5	5	5	5	5
Minden	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4	4	5
Lemgo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Herford	1	1	1	1	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-
NRW-Kreise	8	8	8	7	7	7	5	9	9	9	9	9	9	10
Grf.Diepholz	3	4	4	5	5	5	5	2	2	1	1	1	1	1
Nienburg	3	3	3	3	3	3	3	6	5	4	4	4	4	4
Grf.Schaumbg.	-	-	-	-	-	-	-	2	2	2	2	2	2	2
Schaumbg.-Lippe	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
NDS-Kreise	7	8	8	9	9	9	9	11	10	8	8	8	8	8

Quelle: Eigene Erhebungen beim Verband ländlicher Genossenschaften der Provinz Westfalen - Raiffeisen - e.V. und beim Raiffeisenverband Hannover e.V.

Tabelle21a : Vermarktungsträger bei Schlachtvieh auf der Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe in "Ostwestfalen" 1956 - 1969

Gebietseinheit	Jahr	Fleischereien	Kommunale Schlachthöfe	Großschlachtereien	Versandschlachtereien	Fleischwarenfabriken
Lübbecke	1956	36	-	4	-	-
	1960	39	-	2	-	-
	1963	39	-	3	1	-
	1966	39	-	2	1	-
	1967	37	-	2	1	-
	1968	38	-	2	1	-
	1969	37	-	2	1	-
Minden	1956	70	2	-	-	4
	1960	71	2	1	-	4
	1963	75	2	1	-	4
	1966	74	2	1	-	4
	1967	71	2	2	1	4
	1968	73	2	3	1	6
	1969	71	2	4	2	6
Lemgo	1956	66	1	-	-	-
	1960	66	1	1	-	-
	1963	68	1	1	-	-
	1966	69	1	3	-	-
	1967	69	1	3	-	-
	1968	71	1	3	-	-
	1969	72	1	3	-	-
Herford	1956	112	2	2	-	3
	1960	109	2	3	-	2
	1963	104	2	4	-	2
	1966	93	2	4	1	1
	1967	89	2	4	1	1
	1968	88	2	3	2	1
	1969	81	2	3	2	1
NRW-Kreise	1956	284	5	6	-	7
	1960	285	5	7	-	6
	1963	286	5	9	1	6
	1966	275	5	11	2	5
	1967	266	5	11	3	5
	1968	270	5	11	4	7
	1969	261	5	12	5	7

Quelle: Eigene Erhebungen bei den Veterinärämtern der Kreise.

Tabelle 21b : Vermarktungsträger bei Schlachtvieh auf der Bearbeitungs- und Verarbeitungsstufe in "Südwestniedersachsen" 1956 - 1969

Gebietseinheit	Jahr	Fleischereien	Kommunale Schlachthöfe	Großschlachtereien	Versandschlachtereien	Fleischwarenfabriken
Grf.Diepholz	1956	33	-	-	-	-
	1960	32	-	-	+	-
	1963	31	-	1	+	-
	1966	30	-	1	2	-
	1967	30	-	3	3	-
	1968	30	-	3	3	-
	1969	30	-	3	3	-
Nienburg	1956	57	1	-	-	-
	1960	57	1	4	-	-
	1963	57	1	5	1	-
	1966	58	1	4	1	-
	1967	58	1	5	1	-
	1968	56	1	6	1	-
	1969	55	1	5	2	-
Grf.Schaumbg.	1956	+	1	-	-	-
	1960	52	1	1	-	-
	1963	53	1	1	-	-
	1966	53	1	1	-	-
	1967	51	1	1	-	-
	1968	48	1	1	-	-
	1969	45	1	1	-	-
Schaumbg.-Lippe	1956	39	-	-	-	-
	1960	39	-	-	-	-
	1963	39	-	-	-	-
	1966	39	-	-	-	-
	1967	38	-	-	-	-
	1968	38	-	-	-	-
	1969	37	-	-	-	-
NDS-Kreise	1956	+	2	-	-	-
	1960	180	2	5	+	-
	1963	180	2	6	+	-
	1966	180	2	6	3	-
	1967	175	2	9	4	-
	1968	172	2	10	4	-
	1969	167	2	9	5	-

+ keine Angaben vorhanden.

Quelle: wie Tabelle 21a.

Tabelle 22a : Aufteilung der gewerblichen Schlachtungen auf Versandschlachtereien[1] und Großschlachtereien - Schweine -

1969

Gebietseinheit	G	Versandschlachtereien			Großschlachtereien		
		Anzahl der Betriebe	Schlachtungen in Stück	Schlachtungen in v.H.v.G	Anzahl der Betriebe	Schlachtungen in Stück	Schlachtungen in v.H. von G
Lübbecke	188.452	1	171.000	90,7	2	2.600	1,4
Minden	194.919	2	119.555	61,3	4	23.341	12,0
Lemgo	55.793	-	-	-	3	28.768	51,6
Herford	108.605	2	39.400	36,3	3	15.584	14,4
NRW-Kreise	547.769	5	329.955	60,2	12	70,293	12,8
Grf.Diepholz	226.779	3	210.364	92,8	3	3.918	1,7
Nienburg	269.664	2	240.000	89,0	5	10.900	4,0
Grf.Schaumbg.	23.463	-	-	-	1	2.355	10,0
Schaumbg.-Lippe	20.688	-	-	-	-	-	-
NDS-Kreise	540.594	5	450.364	83,3	9	17.173	3,2

G = gewerbliche Schlachtungen (Inlandstiere).

1) Betriebe, die pro Jahr mindestens 15.000 Schweine oder/und 2.500 Rinder oder/und 2.500 Kälber schlachten.

Quellen: Eigene Erhebungen.
Beiträge zur Statistik des Landes Nordrhein-Westfalen - Die Landwirtschaft in NRW -, verschied.Jg.
Zahlen aus der Landwirtschaftskammer Hannover, verschied.Jg.

Tabelle 22h : Aufteilung der gewerblichen Schlachtungen auf Versandschlachtereien[1] und Großschlachtereien - Rindvieh (ohne Kälber)[2] - 1969

Gebietseinheit	G	Versandschlachtereien			Großschlachtereien		
		Anzahl der Betriebe	Schlachtungen in Stück	Schlachtungen in v.H. von G	Anzahl der Betriebe	Schlachtungen in Stück	Schlachtungen in v.H. von G
Lübbecke	4.603	1	1.500	32,6	2	550	12,0
Minden	10.610	2	1.135	10,7	4	3.136	29,6
Lemgo	5.078	-	-	-	3	2.656	52,3
Herford	11.168	2	1.760	15,8	3	3.168	28,4
NRW-Kreise	31.459	5	4.395	14,0	12	9.510	30,2
Grf.Diepholz	3.687	3	1.245	33,8	3	490	13,3
Nienburg	7.509	2	3.400	45,3	5	2.310	30,8
Grf.Schaumbg.	3.536	-	-	-	1	722	20,4
Schaumbg.-Lippe	2.741	-	-	-	-	-	-
NDS-Kreise	17.473	5	4.645	26,6	9	3.522	20,2

G = gewerbliche Schlachtungen (Inlandstiere).

1) Betriebe, die pro Jahr mindestens 15.000 Schweine oder/und 2.500 Rinder oder/und 2.500 Kälber schlachten.

2) Ochsen, Bullen, Kühe, weibl. Rinder bis zum 1. Kalb.

Quelle: wie Tabelle 22a.

Tabelle 22c : Aufteilung der gewerblichen Schlachtungen auf Versandschlachtereien[1] und Großschlachtereien - Kälber[2]

1969

Gebietseinheit	G	Versandschlachtereien			Großschlachtereien		
		Anzahl der Betriebe	Schlachtungen in Stück	Schlachtungen in v.H. von G	Anzahl der Betriebe	Schlachtungen in Stück	Schlachtungen in v.H. von G
Lübbecke	1.929	1	+	+	2	66	3,4
Minden	2.149	2	204	9,5	4	483	22,5
Lemgo	720	-	-	-	3	495	68,8
Herford	1.556	2	630	40,5	3	271	17,4
NRW-Kreise	6.354	5	834	-	3	137	2,6
Grf.Diepholz	5.205	3	4.806	92,3	3	137	2,6
Nienburg	1.930	2	1.850	95,9	5	+	+
Grf.Schaumbg.	468	-	-	-	1	268	57,3
Schaumbg.-Lippe	213	-	-	-	-	-	-
NDS-Kreise	7.816	5	6.656	85,2	9	835	10,7

G = gewerbliche Schlachtungen (Inlandstiere).
+ = keine Angaben vorhanden.

1) Betriebe, die pro Jahr mindestens 15.000 Schweine oder/und 2.500 Rinder oder/und 2.500 Kälber schlachten.

2) unter 3 Monate alt.

Quelle: wie Tabelle 22a.

Tabelle 23 : Entwicklung des Fleischerhandwerks (ohne handwerkliche Nebenbetriebe)
1956, 1963, 1968

Gebietseinheit	Fleischereien			Beschäftigte			Umsatz d.Vorjahres 1.000 DM			Umsatz je Beschäftigtem			Einwohner je Betrieb		
	1956	1963	1968	1956	1963	1968	1955	1962	1967	1955	1962	1967	1956	1963	1968
Lübbecke	39	43	46	211	222	219	6.731	12.409	17.643	31.900	55.900	80.561	2.075	2.014	1.955
Minden	81	82	79	439	469	442	18.340	27.954	34.457	41.800	59.600	77.959	2.289	2.350	2.548
Lemgo	77	74	151[1)]	337	356	454	12.701	22.572	28.018	37.700	63.400	61.714	1.696	1.886	1.024
Herford	122	84	81	643	504	514	28.476	34.659	44.862	44.300	68.800	87.475	1.753	2.664	2.854
NRW-Kreise	319	283	357	1.630	1551	1629	66.248	97.594	124.980	40.700	62.900	76.108	1.916	2.280	1.901
Grf.Diepholz	32	33	36	.	176	201	.	8.387	17.085	.	47.700	85.400	2.210	2.255	2.117
Nienburg	55	56	57	271	258	357	8.160	15.371	30.281	30.100	59.600	84.900	1.840	1.800	1.807
Grf.Schaumbg.	64	52	48	268	210	243	8.111	13.168	17.269	30.300	62.700	71.100	1.214	1.465	1.652
Schaumbg.-Lippe	48	50	41	274	267	257	10.759	18.139	18.633	39.300	67.900	73.600	1.610	1.606	2.049
NDS-Kreise	199	191	182	.	911	1058	.	55.065	83.268	.	60.400	78.700	1.658	1.736	1.882

1) 1968 wurden erstmals die Hausschlachter miteinbezogen.

. = aus Geheimhaltungsgründen nicht ausgewiesen, da durch Differenzbildung auf Einzelangaben eines anderen Handwerkszweiges, der mit dem Fleischerhandwerk zusammengefaßt veröffentlicht wurde, geschlossen werden könnte.

Quelle: Auskunft des Statistischen Landesamtes Nordrhein-Westfalen u. Niedersächsischen Landesverwaltungsamtes (Handwerkszählungen).
Eigene Berechnungen.

Tabelle 24 : Bedeutung der Absatzwege bei Eiern 1960 - 1969
v.H. des Gesamtabsatzes

Gebietseinheit	Selbstvermarktung[1]		Erfassungshandel	
	1960	1969	1960	1969
Lübbecke	25	25	75	75
Minden	80	40	20	60
Lemgo	80	85	20	15
Herford	90	95	10	5
Grf. Diepholz	30	70	70	30
Nienburg	50	50	50	50
Grf.Schaumbg.	70	80	30	20
Schaumbg.-Lippe	80	95	20	5

1) einschl. ambulanter Handel.

Quelle: Interview-Befragung von Schlüsselpersonen (Schätzungen).

Tabelle 25 : Eierpackstellen nach Größenklassen in "Ostwestfalen" 1969

Gebietseinheit / Größenklasse 1)	Lübbecke	Minden	Lemgo	Herford	NRW-Kreise
bis 1.000	4	1	12	5	22
1.000 - 5.000	5	20	16	6	47
5.000 - 10.000	1	2	-	5	8
10.000 - 20.000	2	-	1	1	4
20.000 - 50.000	2	1	-	3	6
50.000 - 100.000	2	1	-	-	3
100.000 - 200.000	1	-	-	-	1
über 200.000	-	-	-	-	-

1) Durchschnittlich tägl. sortierte Eier.

Quelle: Eigene Erhebungen beim Landesamt für Ernährungswirtschaft Nordrhein-Westfalen.

Tabelle 26 : Eierpackstellen nach Größenklassen in "Südwestniedersachsen" 1969

Gebietseinheit / Größenklasse 1)	Grf.Diepholz	Nienburg	Grf.Schaumbg.	Schaumbg.-Lippe	NDS-Kreise
bis 1.000	2	2	6	2	12
1.000 - 5.000	2	5	13	4	14
5.000 - 10.000	-	3	1	2	6
10.000 - 20.000	-	3	-	-	3
20.000 - 50.000	2	4	1	5	12
50.000 - 100.000	1	1	-	2	4
100.000 - 200.000	1	-	-	-	1
über 200.000	-	1	-	-	1

1) Durchschnittlich tägl. sortierte Eier.

Quelle: Eigene Erhebungen beim Niedersächsischen Landesverwaltungsamt - Ernährungswirtschaft, gewerbl. Wirtschaft u. Verkehr -.

Tabelle 27 : Strukturentwicklung der beiden bedeutenden Geflügelschlachtereien (Teil I)

		Lübbecke		Holte bei Nienburg	
		1965	1969	1967	1969
A. Beschaffung					
Erfassungsgebiet	- Kreise -	Vechta Lübbecke Cloppenburg Oldenburg Grf.Diepholz Nienburg Herford	wie 1965	Grf.Diepholz Cuxhaven Fallingbostel Nienburg Grf. Hoya Delmenhorst	wie 1967
Weiteste Entfernung in der Erfassung	- km -	130	130	200	200
Broiler-Lieferanten	- Anzahl -	ca.100	ca.90	38	38
Ø Bestand je Mäster	- Stück -	5.000	9.000	15.000	30.000
B. Produktion					
Schlachtleistung	- Mill.St. -	4,3	5,6	3,4	6,6
(Broiler)	- t -	4.600	5.800	3.500	7.200
Kapazitätsauslastung	- v.H. -	76	96	60	85

Quelle: Interview - Befragung der Unternehmen.

Tabelle 27
(Teil II)

	Lübbecke		Holte bei Nienburg	
	1965	1969	1967	1969
C. Absatz				
Struktur der Abnehmer - v.H. des Absatzes -				
Konzentrationsformen des Lebensmitteleinzelhandels 1)	90	60	100	100
Fach-Großhandel	5	20	-	-
Metzgereien	-	10	-	-
Großverbraucher 2)	5	10	-	-
Absatzform - v.H. des Absatzes -				
frisch	-	ca.40	-	-
gefroren	100	ca.60	100	100
Absatzgebiete	Nord-deutschland West-deutschland Rhein-Main-Gebiet	wie 1965	Hannover Berlin Hamburg Bremen Minden	wie 1967

1) Lebensmittelfilialbetriebe, freiwillige Ketten, Einkaufsgenossenschaften, Konsumgenossenschaften, Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser.

2) wie Kantinen, Großküchen, Gaststätten, Hotels, Bundeswehr u.a.

Lebenslauf

30. April 1939	Geboren als Sohn des Landwirts Friedr. Wilh. Meyer und seiner Ehefrau Else, geb. Burmester, in Emmelndorf/Ldkr. Harburg
Herbst '45 - 1952	Volksschule zu Hittfeld
20. Febr. 1959	Reifeprüfung am Gymnasium für Jungen in Hamburg-Harburg, altsprachlicher Zweig
'59 - Herbst 1960	Bundeswehr, Reserveoffizier
11. Sept. 1962	Landwirtschaftliche Gehilfenprüfung nach zweijähriger Lehre, davon jeweils ein Jahr auf dem elterlichen Hof und einem Betrieb im Kreis Alfeld/Leine
Ab WS 1962/63	Studium der Landwirtschaft an der Technischen Universität Berlin (3 Semester) und den Universitäten Bonn (1 Semester) und Göttingen (4 Semester), zwischenzeitlich ein vierteljähriges Praktikum in Schweden
31. Okt. 1966	Diplom-Hauptprüfung für Landwirte, 2. Abschnitt; Fachrichtung "Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues"
1. Halbjahr 1967	Tätigkeit in einem Unternehmen der Ernährungsindustrie
Ab 1. Juli 1967	Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Institut für Genossenschaftswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität, Anfertigung

	einer empirischen Studie: "Spezielle Formen der Zusammenarbeit zwischen der Landwirtschaft und ihren Marktpartnern, Beispiel Eier. In: Arbeitsteilung und Konzentration in der Nahrungswirtschaft und ihre Auswirkungen auf die sozialökonomische Struktur der Landwirtschaft. (Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e. V., Bd. 198). Bonn 1968, S. 117 ff"
1.12.'68 - 30.4.'71	Im Genossenschaftsinstitut Sachbearbeiter für die Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie Bonn im Rahmen einer empirischen Regionalforschung ("Grundlagen und Methoden bei der Koordinierung raumwirksamer Bundesmittel. - Agrarsektor, Teilbereich 'Vermarktung von Agrarprodukten' -. Münster 1971. a. Koordinierungsband b. Ergänzender Materialband: Strukturanalyse, Status quo-Prognose, Maßnahmen der Planungsträger")
Ab 1. Mai 1971	Fortsetzung der wissenschaftlichen Arbeit im Institut mit Schwerpunkt auf der Dissertation, daneben Vortrags- und Kurstätigkeit

Herstellung: Druck und Verlag Ing. H. O. Hövelborn 5216 Niederkassel-Mondorf, Provinzialstraße 25
Telefon Bonn 46 27 13
Archiv-Nr : 127411